LESLIE BETHELL, ed.

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

7. AMÉRICA LATINA: ECONOMÍA Y SOCIEDAD, *c.* 1870-1930

EDITORIAL CRÍTICA
BARCELONA

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA



SERIE MAYOR
Directores:
JOSEP FONTANA y GONZALO PONTÓN

Por

LESLIE BETHELL, catedrático de historia de América Latina, Universidad de Londres

ARNOLD BAUER, catedrático de historia, Universidad de California en Davis
WILLIAM GLADE, catedrático de economía, Universidad de Texas en Austin
MICHAEL M. HALL, catedrático de historia, Universidade Estadual de Campinas, Brasil
COLIN M. LEWIS, *lecturer* en historia económica de América Latina, London School of Economics and Political Science e Institute of Latin American Studies, Universidad de Londres
MANUEL MORENO FRAGINALS, La Habana
NICOLÁS SÁNCHEZ-ALBORNOZ, director del Instituto Cervantes, Alcalá de Henares
JAMES R. SCOBIE
ROBERT FREEMAN SMITH, catedrático de historia, Universidad de Toledo, Ohio
HOBART A. SPALDING, JR., catedrático de historia, Universidad de la Ciudad de Nueva York
ROSEMARY THORP, *fellow* del St. Antony's College, Oxford

Título original:
THE CAMBRIDGE HISTORY OF LATIN AMERICA
IV. *C*. 1870 To 1930

Traducción castellana de
JORDI BELTRAN

Diseño de la colección y cubierta: Enric Satué

ISBN: 84-7423-435-2 obra completa
ISBN: 84-7423-524-3 tomo 7
Depósito legal: B. 39.964-1991
Impreso en España
1991. — HUROPE, S.A., Recaredo, 2, 08005 Barcelona

PREFACIO

Los primeros cuatro volúmenes de la Historia de América Latina de Cambridge *se ocupan principalmente de los aspectos económicos, sociales, políticos, intelectuales y culturales de los tres siglos de gobierno colonial español y (en el caso de Brasil) portugués, comprendidos entre el «descubrimiento», la invasión, la conquista y la colonización del «Nuevo Mundo» por los europeos, a finales del siglo XV y comienzos del XVI, y la víspera de la independencia latinoamericana en las postrimerías del XVIII y principios del XIX.*

Los volúmenes quinto y sexto examinan el fracaso y el derrocamiento del régimen colonial que tuvieron lugar en toda América Latina (a excepción de Cuba y Puerto Rico) durante el primer cuarto del siglo XIX, y la historia económica, social y política durante el medio siglo posterior a la independencia (entre aproximadamente 1820 y 1870). En los cuatro volúmenes siguientes se analiza la situación de América Latina hasta 1930.

Durante el primer medio siglo que siguió a la independencia, América Latina experimentó, en el mejor de los casos, únicamente unas tasas muy modestas de crecimiento económico y, al menos en Hispanoamérica, violentos conflictos políticos e ideológicos, así como una considerable inestabilidad política. Aparte de la guerra entre México y los Estados Unidos (1846-1848) y de frecuentes intervenciones extranjeras, especialmente británicas, también hubo, al finalizar el período, dos conflictos importantes entre estados latinoamericanos: la guerra de la Triple Alianza (1865-1870) y la guerra del Pacífico (1879-1883). Contrastando con ello, el medio siglo siguiente, y sobre todo el período que concluyó con la primera guerra mundial, fue para la mayoría de los países latinoamericanos una «edad de oro» caracterizada por el crecimiento económico inducido de forma predominante por las exportaciones, de prosperidad material (al menos para las clases dominantes y las clases medias de las ciudades), de consenso ideológico y, con algunas excepciones notables como México durante la revolución (1910-1920), de estabilidad política. Asimismo, aunque continuaron las intervenciones extranjeras —principalmente las norteamericanas en México, América Central y el Caribe—, no hubo importantes conflictos internacionales en América Latina entre el fin de la guerra del Pacífico (1883) y el estallido de la guerra del Chaco (1932).

El séptimo volumen lo forman nueve capítulos de carácter general sobre la historia económica y social del conjunto de América Latina. Dos capítulos exa-

minan el crecimiento de las economías latinoamericanas, el primero en el período 1870-1914, el segundo en los años que van de la primera guerra mundial a la víspera de la depresión mundial del decenio de 1930. Este crecimiento fue en gran parte fruto de la gran aceleración de la incorporación de las economías latinoamericanas, como productoras básicas, en la economía internacional en expansión, así como de significativas entradas de capital extranjero, particularmente británico y, en el siglo XX, *norteamericano. Al mismo tiempo, no se pasan por alto los mercados nacionales y la acumulación de capital igualmente nacional. Las relaciones de América Latina con las principales potencias europeas y, sobre todo en América Central y el Caribe, con los Estados Unidos, cada vez más expansionistas, se tratan por separado. Otro capítulo analiza el crecimiento de la población latinoamericana (de 30 millones en 1850 a 105 millones en 1930), que en parte fue producido por la inmigración en masa de europeos, singularmente en Argentina y Brasil. El profundo efecto de la penetración capitalista en el mundo rural es la materia de que se ocupan dos capítulos, uno de los cuales se concentra en las tradicionales tierras altas de México, América Central y los Andes, y el otro en el Caribe español. El primero de ellos, a la vez que afirma que las economías y sociedades rurales experimentaron mayores cambios en el período de 1870-1930 que en cualquier otra época anterior exceptuando la conquista, también se propone demostrar que en muchas zonas rurales, especialmente en los Andes, las fuerzas de cambio encontraron resistencia y continuaron existiendo estructuras precapitalistas. La sociedad urbana también experimentó cambios rápidos en este período, y hay capítulos que examinan por separado el crecimiento de las ciudades latinoamericanas, en especial ciudades importantes como Buenos Aires, Río de Janeiro y Ciudad de México, todas las cuales ya tenían entre uno y dos millones de habitantes en 1930 y rivalizaban con las principales urbes de Europa y los Estados Unidos; los comienzos de la industria, sobre todo en Brasil, Argentina, Chile, Colombia y México; y la aparición de una clase trabajadora urbana como fuerza significativa en muchas repúblicas, así como la historia de los primeros movimientos obreros de América Latina.*

El octavo volumen examina la cultura y la sociedad en América Latina durante el siglo que siguió a la independencia y especialmente en el período de 1870-1930. Empieza con un capítulo que trata la evolución de las ideas políticas y sociales (y en especial la adaptación del liberalismo a unas sociedades muy estratificadas que tenían economías subdesarrolladas y una tradición política de autoritarismo, así como la influencia del positivismo en las elites gobernantes e intelectuales). Un segundo capítulo examina de qué modo la Iglesia católica latinoamericana se ajustó a la disminución de su poder y sus privilegios en una era secular, al mismo tiempo que conservaba la adhesión de la inmensa mayoría de los latinoamericanos. Finalmente, dos capítulos hablan de movimientos importantes y de notables logros individuales en la literatura, la música y el arte de América Latina en este período.

Los volúmenes noveno y décimo se componen de capítulos sobre la historia económica, social y, sobre todo, política de los distintos países latinoamericanos desde c. *1870 hasta 1930. El volumen noveno se ocupa de la historia de México, América Central y el Caribe. En la primera parte, dedicada a México, hay capítulos sobre el Porfiriato (los treinta y cinco años de dictadura de Porfirio Díaz,*

1876-1910), la revolución y la reconstrucción bajo la «dinastía sonorense» durante el decenio de 1920. La segunda parte dedica un capítulo único a las cinco repúblicas de América Central y capítulos a Cuba, Puerto Rico, la República Dominicana y Haití. El décimo volumen está dedicado a América del Sur. La primera parte consiste en cuatro capítulos sobre la evolución económica, social y política de Argentina, que en muchos aspectos era ya la nación más avanzada de América Latina en 1930, y capítulos individuales sobre Uruguay y Paraguay. La segunda parte contiene capítulos referentes a Chile, Bolivia y Perú en el medio siglo que empezó al concluir la guerra del Pacífico y capítulos que hablan de Colombia, Ecuador y Venezuela. Finalmente, en la tercera parte, dedicada a Brasil, hay capítulos que estudian su economía dominada por el café en este período, el sistema político y la política reformista durante los últimos tiempos del imperio (1870-1889) y la estructura social y política de la primera república (1889-1930).

Muchos de los historiadores que escribieron capítulos para estos cuatro volúmenes —doce de ellos norteamericanos, ocho latinoamericanos (tres brasileños, dos argentinos, dos cubanos y un uruguayo), doce europeos y un puertorriqueño— también leyeron y comentaron los capítulos de sus colegas. En este sentido estoy especialmente agradecido a Malcolm Deas, Ezequiel Gallo y Colin Lewis. Además, Christopher Abel, Alan Knight y Rory Miller aportaron valoraciones críticas de más de uno de estos capítulos. Varios historiadores latinoamericanos e historiadores de América Latina han dado consejos valiosos y aliento desde el principio mismo de este proyecto. Quisiera aprovechar la presente oportunidad para dar las gracias, en especial, a John Lynch y a Richard Morse.

Elizabeth Wetton, de la Cambridge University Press, se encargó de preparar la edición original de estos volúmenes. De nuevo debo reconocer mi deuda con Josep Fontana y Gonzalo Pontón, y agradecerles su dedicación y empeño en la buena marcha de la presente edición castellana.

LESLIE BETHELL

Capítulo 1

AMÉRICA LATINA Y LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, 1870-1914

INTRODUCCIÓN

El medio siglo que siguió a las guerras de independencia en América Latina, esto es, el período comprendido entre el decenio de 1820 y el de 1860 o 1870, había sido, en general, decepcionante en lo que se refiere al crecimiento económico, si bien aquí y allá, en el ámbito de alguna estructura un tanto precaria pero, a pesar de ello, cambiante, se hicieron modestos progresos materiales y de organización. En el conjunto de la región, la desigual difusión de la comercialización durante el período colonial había dejado un complejo mosaico de relaciones de producción capitalistas y no capitalistas, que iban desde las redes de trabajo recíproco, la esclavitud, otros regímenes de trabajo obligatorio y la remisión de deudas por medio del trabajo, hasta la aparcería y diversas formas de terrazgo, el trabajo asalariado y la producción de artículos básicos en pequeña escala por parte de artesanos y pequeños campesinos. La propiedad comunal de la tierra seguía existiendo al lado de propiedades privadas, tanto grandes como pequeñas, a la vez que otras propiedades rurales eran controladas por las autoridades eclesiásticas y públicas. Poco a poco, sin embargo, a lo largo de varios decenios, ganaron terreno relaciones más compatibles con los modos de interacción capitalistas, a medida que iban cayendo en desuso los antiguos mecanismos coloniales de distribución de recursos y tenía lugar la expansión del sistema capitalista mundial. Medio siglo de cambio incremental no había bastado para transformar la organización económica de América Latina, pero sí produjo una alteración suficiente de las condiciones que harían posibles los avances institucionales y tecnológicos de tipo más extenso que hubo en el período 1870-1914.

Se estaba procediendo a desmantelar los sistemas reguladores creados durante el período colonial, al mismo tiempo que la administración pública se venía abajo y se trazaban nuevas fronteras nacionales, que a veces eran motivo de disputas. Estos acontecimientos perturbaron el comercio local y en muchos casos detuvieron las anteriores corrientes interregionales (que a la sazón ya eran entre países)



América Latina en 1900

del comercio dentro de América Latina, a la vez que la fuerte atracción gravitatoria de las economías en expansión del Atlántico Norte reorientaba la vida económica hacia una participación paulatinamente mayor en un intercambio mundial que ya no se veía determinado por la política comercial ibérica. Por ejemplo, se había registrado un auge súbito de las exportaciones de guano de Perú a principios del decenio de 1840; en el mismo decenio empezó el rápido crecimiento de las exportaciones de mineral chileno y lana argentina; lo mismo ocurrió con las de café brasileño, y en otras partes se hicieron notables progresos, sobre todo en la exportación de productos agrícolas, antes de 1870.

Además de brindar nuevas e importantes oportunidades de crecimiento, esta reorientación trajo consigo una dislocación del comercio que entrañó costes para varios elementos de la economía de la región: la mengua de la producción artesanal y la extinción virtual de los talleres manufactureros u obrajes, la decadencia económica de algunas regiones, el deterioro de los sistemas de transporte interregionales. Pero difícilmente podía preverse en aquel momento lo que a la larga quizá fue una de las pérdidas institucionales más significativas. La integración de la región en la economía mundial y la correspondiente facilidad de obtener préstamos del extranjero contribuyeron a sofocar el potencial para la producción local de tecnología que pudiera existir aun después de los intentos de modernización que la corona española hiciera en los últimos decenios de la época colonial, así como a obstaculizar el crecimiento de la experiencia manufacturera en el continente. Las transferencias de tecnología que tuvieron lugar aumentaron la productividad en las Américas, y es indudable que con ello la producción total creció más rápidamente de lo que hubiera crecido sin ellas. A pesar de todo, es un hecho que este tipo de prestación cultural cruzada no consiguió persuadir ni ayudar a los países prestatarios a emprender el perfeccionamiento de su propia tecnología. Debido a la relación coste-beneficio, a corto plazo era mucho más fácil —y más racional— adquirir nuevos métodos de producción en Europa que crear la clase de ambiente social que hubiera estimulado la generación local de tales métodos.

Al pasar el control y la utilización del superávit económico de los gobernantes imperiales a los nuevos gobiernos nacionales, las disputas entre facciones se mezclaron con las rivalidades interregionales y la inexperiencia político-administrativa, lo que originó conflictos tan perjudiciales para la buena marcha de los negocios como antes lo había sido el derrumbamiento casi total de la estructura financiera colonial. De hecho, los primeros tiempos después de la independencia, con sus repetidos golpes de Estado y levantamientos militares, habían constituido un período de excepcional fluidez política. No es siempre fácil determinar la correlación de fuerzas sociales que dieron forma a la política económica un tanto irregular de las naciones durante el período posterior a la independencia. Nuevos sistemas monetarios interpusieron nuevas incertidumbres, cosa que hizo también el estado de frecuente desorden de las finanzas públicas. La ineficiencia, la indisciplina y la corrupción que atormentan a tantos estados nuevos de hoy no eran menos funestas y extendidas entonces. Y, en cierta medida, estos factores fueron la causa de la inestabilidad y la inseguridad, en modo alguno insignificantes, que aquejaban el ambiente contractual y jurídico, especialmente en los casos de las operaciones en gran escala y las transacciones que tenían lugar durante períodos largos.

Por desgracia, los trastornos institucionales de esta clase habían sido un obstáculo para América Latina durante un período en el cual el volumen real del comercio mundial fue en aumento; después de 1850, creció a un ritmo posiblemente más rápido incluso que entre 1870 y 1914. El crecimiento demográfico en Europa y América del Norte, los efectos aceleradores de las inversiones que indujo dicho crecimiento, junto con los cambios en la tecnología de la producción y el transporte, obraron recíprocamente en las economías metropolitanas e incrementaron la capacidad de exportar e importar. Con el paso del tiempo, esto ofrecería oportunidades comerciales cada vez más atractivas para América Latina cuando mejorase su ambiente político. Hasta que llegó ese momento, y a pesar de las numerosas empresas que fracasaron durante el período anterior a 1870, fue acumulándose mucha información, que luego tendría valor económico, relativa a los recursos y las posibilidades productivas de la región. Los europeos habían establecido cabezas de playa mercantiles en los principales puertos y otros centros de población, nuevas rutas marítimas conectaban América Latina con los centros de crecimiento del Atlántico Norte y, cada vez más, se disponía de los medios que hacían falta para explotar los mercados de capital y dinero europeos y, en menor medida, estadounidenses. Durante todo este tiempo, segmentos influyentes de la sociedad latinoamericana fueron adquiriendo una apreciación más completa de lo que tal vez tenía en reserva el futuro (al menos para ellos) si se lograba consolidar los lazos con la vanguardia de la Revolución industrial.

Al entrar América Latina en el último tercio del siglo XIX, el clima económico, que desde la independencia se había visto trastornado en su mayor parte por la inestabilidad política, empezó a adquirir un carácter más sosegado. Lo mismo ocurrió con el traslado del marco de referencia derivado de la política jurídica y pública. Esto no quiere decir que en la vida política latinoamericana dominase un clima de serena sobriedad. Personajes estrafalarios seguían abarrotando el escenario político de la América Latina finisecular, cuya característica sobresaliente era a menudo un faccionalismo desequilibrador. La manipulación de los procesos electorales era corriente. Con no poca frecuencia, la vida política recordaba la de principios de siglo. Sin embargo, a pesar de disputas episódicas entre regiones, clases y facciones, poco a poco la autoridad gubernamental fue haciéndose más estable y más omnipresente. Asimismo, los conflictos internacionales serios fueron pocos, lo que tal vez sea sorprendente, y el más importante de ellos fue la guerra del Pacífico (1879-1883), en la cual la desventurada Bolivia perdió su acceso al mar y tanto ésta como Perú fueron desposeídos por Chile de sus principales yacimientos de nitrato.

Brasil, Chile, Argentina y México se destacaron de la mayoría de las otras naciones latinoamericanas en la medida en que la estabilización de la vida política nacional permitió que la maquinaria del Estado se dedicara a afianzar la base normativa de la prosperidad material. En el caso de Brasil, que se había librado de los anteriores tiempos turbulentos de la América hispánica, el largo reinado de un monarca progresista y esclarecido, dentro de la mejor tradición europea del siglo XIX, culminó, durante el período 1888-1889, con la abolición notablemente pacífica de la esclavitud y la instauración de una república. Exceptuando

una breve guerra civil a comienzos del decenio de 1890, la estabilidad nunca se vio seriamente amenazada, a la vez que una dirección política razonablemente constructiva permitió mantener un clima favorable a las inversiones, llamó la atención de los extranjeros e hizo posible que la economía se beneficiara considerablemente del auge de las exportaciones que estaba transformando las pautas económicas y geográficas de la nación. También Chile, que gozaba de relativa estabilidad incluso antes de 1850, había empezado con buen pie la tarea de crear un ambiente económico y social que fuera relativamente favorable al progreso material. Hubo las interrupciones de la guerra del Pacífico (aunque ésta aumentó de modo considerable la base de recursos de Chile) y la guerra civil de 1891, que supuso el fin de la administración nacionalista e intervencionista de Balmaceda. Pero en Chile, como en Argentina, que hasta 1880 estuvo sometida a graves conflictos internos, una clase de propietarios reformadores se unió a una plutocracia de origen mercantil y financiero (y, en el caso de Chile, de propietarios de minas) para crear una coalición que presidió una oleada larga, aunque sujeta a fluctuaciones, de expansión económica. Tan afortunado fue el gobierno oligárquico en Argentina, que una región que se encontraba en su mayor parte vacía al finalizar el período colonial se convirtió en un núcleo económico singularmente receptivo a las nuevas ideas, actitudes y modos de conducta, así como a los nuevos métodos de producción fomentados por los contactos económicos con otros países. En México, el otro escenario principal de crecimiento económico en el período 1870-1914, tras padecer medio siglo de desorden casi constante después de separarse de España, una época cada vez más autocrática de gobierno liberal, conocida por la Reforma, dio paso, en 1876, al porfiriato, administración firmemente autoritaria que impuso la estabilidad política al país y cortejó a las empresas extranjeras hasta su caída en 1911. Si bien el gobierno de Porfirio Díaz dejaba mucho que desear desde el punto de vista de la democracia liberal, recibió el espaldarazo de los inversionistas extranjeros, conscientes de las fortunas que podían amasarse vinculando los diversos recursos de México a los mercados en rápido crecimiento de los Estados Unidos y Europa.

En otras partes de América Latina la historia de este período fue desigual. Donde existió cierta apariencia de orden político lo más frecuente era que ello se debiese a la tutela de los dictadores, algunos de los cuales duraron mucho; por ejemplo, Antonio Guzmán Blanco (1870-1887) y Juan Vicente Gómez (1908-1935) en Venezuela, Justo Rufino Barrios (1871-1885) y Manuel Estrada Cabrera (1898-1920) en Guatemala. No obstante, incluso en los estados donde reinaba mayor desorden político, es evidente que las tasas de rendimiento que se esperaban en, como mínimo, algunas empresas comerciales y algunas emisiones de bonos alcanzaban el nivel necesario para inducir a empresarios e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, a cargar con la tarea de crear nuevas empresas comerciales y agrícolas, aunque sólo fueran empresas destinadas a satisfacer las necesidades de los consumidores ricos de las capitales y otros centros urbanos principales.

Dicho de otro modo, en el decenio de 1870, zonas importantes de América Latina ofrecían un clima mucho más hospitalario —esto es, seguro— para la inversión de capitales extranjeros que el que habían ofrecido hasta entonces, reforzando la afinidad cultural básica que les daba vínculos más estrechos y más am-

plios con los países exportadores de capital que los que existían entre éstos y Asia, África o el Oriente Medio. (En estas regiones, la subyugación política sustituía en parte a la afinidad cultural en la creación de los sistemas de información económica y la estructura común de transacciones y expectativas asociados con la propagación de un mercado mundial.) La mayor estabilidad de la estructura institucional de los negocios no sólo hizo que América Latina resultara más atractiva a ojos de los inversionistas extranjeros, sino que, además, contribuyó a la acumulación de capital y a las inversiones privadas en los propios países latinoamericanos. Asimismo, por medio de los efectos en los cálculos de riesgos y la amortización de las deudas, influía directamente en el nada despreciable movimiento de capitales desde los mercados de las economías del Atlántico Norte hacia los sectores públicos de América Latina, movimiento que probablemente beneficiaba mucho más a los intermediarios financieros y a los políticos que negociaban estas operaciones que a los prestatarios o los prestamistas propiamente dichos. Si bien los años comprendidos entre 1870 y 1914 fueron claramente los del alto capitalismo, con todo lo que ello entrañaba para la dependencia del sector privado, conviene no pasar por alto que estas grandes transferencias de recursos también se efectuaban a través del mecanismo de préstamos del gobierno, con una mejora importante de la infraestructura de la región (y el crecimiento de su deuda exterior) como resultado.

Asimismo, si bien la improbidad gubernamental y cierta flexibilidad de la administración fiscal distaron mucho de eliminarse de alguna parte de la región, la estabilidad de los regímenes, prescindiendo de cuáles fueran los costes humanos, tendía a elevar la eficiencia con que se utilizaban las transferencias de capital a largo plazo, aunque sólo fuese porque eran menores el despilfarro y el hurto asociados con los cambios de gobierno frecuentes e irregulares, y porque aumentaba bastante la oportunidad de acumular competencia administrativa por medio del aprendizaje práctico. Poca duda cabe de que las inversiones sociales se llevaban a cabo con mayor eficiencia en Argentina o en Chile, pongamos por caso, que en Bolivia y Ecuador, en México o Brasil que en Haití o El Salvador, aunque esto no equivale a negar que, desde el punto de vista de las capacidades de crecimiento a largo plazo, tanto los gobiernos como los mercados distribuyeron desacertadamente cantidades importantes de recursos, incluso en las principales economías de la región.

Aunque las condiciones políticas más estables contribuyeron al crecimiento de las inversiones, la producción y el comercio, la relación no era sólo unidireccional, sino también interactiva por cuanto el crecimiento de los ingresos de exportación y, por ende, de la capacidad de importar facilitó la recaudación de recursos tanto para las inversiones patrocinadas por el gobierno como para los gastos corrientes. La subida a largo plazo de los impuestos comerciales, principalmente de los derechos de importación, dio a los gobiernos una base fiscal mucho más amplia de la que tenían antes, tanto directamente, bajo la forma de los ingresos propiamente dichos, como indirectamente, bajo la forma de un mayor volumen de empréstitos que podrían emitirse en el extranjero gracias a la recaudación impositiva que se preveía. A su vez, las finanzas públicas generadas por el crecimiento del sector exterior no sólo permitieron a los gobiernos comprar más fácilmente los medios de represión (aspecto que probablemente se ha exage-

rado en la historia política), sino que también proporcionaron los medios para no tener que recurrir a una mayor carga de impuestos internos, lo que siempre era motivo de conflictos políticos, y para generar el empleo y los beneficios que incrementarían la aceptabilidad del régimen entre importantes sectores locales. Puede que la hinchazón de las nóminas públicas fuese tachada de «empleomanía» por más de un crítico de la época, pero facilitó una forma políticamente conveniente de tratar con gentes que tal vez hubieran causado problemas si les hubieran dejado hacer lo que quisieran.

A la larga, fue la complementariedad de los recursos con el mercado lo que influyó de modo importante en la respuesta que las distintas economías latinoamericanas dieron a las oportunidades que ofrecía el crecimiento del comercio internacional. La totalidad del siglo XIX se caracterizó por la expansión general de las exportaciones, y el comercio mundial de productos básicos creció más rápidamente que el de manufacturas hasta el último cuarto de dicho siglo, período durante el cual las dos tasas de expansión fueron aproximadamente iguales: alrededor de un 3 por 100 anual. Luego, una vez empezado el siglo XX, el comercio de manufacturas creció con mayor rapidez, a razón del 4,5 por 100 anual, comparado con, aproximadamente, el 3 por 100 de los productos básicos. Los efectos de estas tendencias en la región fueron grandes, aunque tan diversos, sin embargo, que una heterogeneidad creciente ya caracterizaba a la región a medida que iba acercándose al último cuarto de siglo. Con todo, la amplia divergencia de experiencias entre los países latinoamericanos, en lo que se refiere a la exportación de productos básicos, sólo en parte podía explicarse atendiendo a los recursos naturales de los distintos países y a las consecuencias sociales de los diferentes métodos de producción de las industrias exportadoras. Las condiciones institucionales dentro de las repúblicas también contribuían a configurar sus diferentes resultados económicos. En este sentido, la estabilidad y la continuidad políticas constituían factores tan influyentes, y no en menor medida porque estuvieran tan íntimamente relacionados con los movimientos internacionales de capital, tecnología y, en algunos casos, mano de obra, que creaban recursos partiendo de las dotaciones naturales de tierra, minerales y clima.

En cierto sentido, lo que ocurrió en América Latina entre 1870 y 1914 fue irrefutable. El motor principal del crecimiento en este período fue la producción industrial en países del centro económico, con los cambios sociales y económicos que la acompañaban. La tasa total de crecimiento en estas economías avanzadas la determinaba en gran parte la tasa de crecimiento de la producción industrial, que a su vez determinaba la tasa de incremento de la demanda de exportaciones procedentes de las economías periféricas, incluyendo las latinoamericanas. Al mismo tiempo, los aumentos del superávit económico del centro, así como los cambios en su composición, daban a las regiones industrialmente avanzadas los medios técnicos y económicos que hacían falta para que las regiones periféricas se introdujeran cada vez más en el campo de gravedad económico, el mercado mundial capitalista.

Como parte de este proceso mundial, América Latina se vio cada vez más integrada o, como suelen decir los latinoamericanos, «inserta», en la estructura de articulación subordinante que proporcionaba el sistema del mercado mundial.

Algunos estudiosos opinan que este proceso empezó con la conquista; otros, hacia mediados del siglo XVIII. Sin embargo, no es necesario que nos preocupemos aquí por la medida en que los sistemas económicos de América Latina estaban relacionados con los del capitalismo del Atlántico Norte antes de mediados del siglo XIX. Lo que para nuestros fines es más importante es que en 1870 el proceso ya había empezado e incluso se estaba acelerando en la mayor parte de América Latina. Que la tasa de crecimiento del comercio mundial de productos básicos mostrara un promedio un poco más alto antes de 1870 (por ejemplo, alrededor del 4,3 por 100 anual de 1853 a 1872) que en lo sucesivo (alrededor del 3 por 100 anual de 1872 a 1913) no contradice la creciente influencia del mercado mundial en las pautas nacionales de distribución de recursos en América Latina. En primer lugar, la magnitud absoluta de los incrementos en el comercio mundial de productos básicos generalmente aumentaba incluso cuando la tasa descendía a causa de una expansión de la base estadística. Además, el comercio mundial de manufacturas incluía de forma creciente el comercio de bienes de inversión, con lo cual partes importantes de los sistemas de producción de América Latina se vieron transformadas entre 1870 y 1913.

El crecimiento de los sectores exteriores latinoamericanos no fue un proceso continuo, toda vez que chocó con el obstáculo de la inestabilidad periódica de las economías centrales del capitalismo. La crisis posterior a 1873, por ejemplo, debilitó un poco los precios de las exportaciones e hizo necesaria una reprogramación de la deuda exterior de Honduras, Costa Rica, la República Dominicana, Paraguay, Bolivia, Guatemala, Uruguay y Perú. Argentina, Chile y Colombia también resultaron hondamente afectados. La recesión que las economías británica y francesa sufrieron entre mediados y finales del decenio de 1880 tuvo menos repercusiones, pero la crisis económica de la mayoría de los países industriales avanzados durante la primera mitad del decenio de 1890 coincidió con la crisis de Baring, el incumplimiento de los pagos por parte de Argentina y una fuerte caída de los empréstitos extranjeros en general. México, con su régimen político cada vez más impopular, sufrió de modo especial las consecuencias de la recesión de 1907-1908, desaceleración que también se hizo sentir en otras partes. La inestabilidad de los precios de las exportaciones vino a complicar aún más la situación. Los precios del algodón, de la lana y del trigo, por ejemplo, en general descendieron entre finales del decenio de 1860 y mediados del de 1890. Los precios del café bajaron a principios del decenio de 1880, subieron mucho después, luego descendieron aún más hasta principios del decenio de 1900. De modo más amplio, los términos de intercambio correspondientes a los productos básicos registraron un movimiento un tanto adverso en los decenios de 1880 y 1890, pero mejoraron a comienzos del de 1900. El sector exterior, pues, no fue una fuente infalible de apoyo, ni siquiera antes de las serias crisis del siglo XX.

No obstante, dejando a un lado las variaciones del volumen comercial y de los precios, lo cierto es que la expansión económica de América Latina en el período que estamos estudiando continuó siendo inducida abrumadoramente por las exportaciones y, por ende, por la atracción de la demanda en las economías industriales avanzadas. Las economías latinoamericanas reaccionaron de diversas maneras ante estos estímulos, y el resultado fue que la diferenciación estructural entre los países y las regiones del hemisferio, que, por supuesto, ya existía

antes de 1870, aumentó todavía más. En 1914 los contrastes económicos en América Latina ya eran mucho más acentuados que medio siglo y pico antes. De hecho, la época se caracterizaba tanto por una reorientación de los procesos económicos hacia el mercado mundial como por el desarrollo desigual de unos sectores y regiones comparados con otros. Sobre esto existe un acuerdo más o menos general. Donde los estudiosos discrepan, con todo, es en la interpretación de los detalles de cómo nació este proceso, para empezar, y en la valoración de sus consecuencias para las futuras alternativas de actuación en la región. El presente capítulo concluirá con un examen de estas diferencias de interpretación. Primeramente, sin embargo, nos será útil examinar con mayor atención las formas concretas en que la economía internacional afectó a la organización económica de América Latina. En primer lugar, nos ocuparemos de los mercados de productos, sobre todo de los mercados de productos de exportación, debido a que la creciente demanda de importaciones por parte de los centros industriales del Atlántico Norte fue lo que impulsó el avance de la vida económica latinoamericana. Luego estudiaremos la respuesta adaptativa de las economías de América Latina, para lo cual exploraremos los cambios habidos en los mercados de factores: la tierra, el trabajo y el capital.

Los mercados de exportación

Al verse América Latina atraída hacia el interior de la economía atlántica, tuvieron lugar cambios trascendentales en la pauta y, en algunos casos, en el marco geográfico de producción en respuesta a la demanda extranjera de los minerales de la región, así como de sus productos agropecuarios. Por consiguiente, creció el volumen de artículos de consumo y de materias primas para la industria que se enviaban al exterior.

En el Río de la Plata, región que antes contaba poco desde el punto de vista comercial, incluso al finalizar el período de dominio imperial español, la apertura de Argentina y, en menor escala, de Uruguay dio por resultado un torrente de productos propios de zonas templadas, en especial productos derivados de la ganadería y los cereales. La mejora de la cabaña ovina, mediante la importación de animales de buena raza y el cruzamiento, se combinó con una importante ampliación de los terrenos de pasto y produjo resultados notables incluso antes de mediados de siglo; en lo sucesivo, el crecimiento de la industria continuó a buen ritmo. Después de exportar sólo 1,6 millones de kilogramos en 1840, por ejemplo, Argentina pudo exportar, por término medio, cerca de 45 millones de kilogramos de lana al año durante el decenio 1860-1869. En el decenio de 1880 las exportaciones de lana ya alcanzaban una media muy superior a los 100 millones de kilogramos al año, a la vez que el promedio anual del período 1895-1899 alcanzó los 211 millones de kilogramos. A partir de entonces, sin embargo, las exportaciones de lana descendieron hasta quedar en una media de sólo 137 millones de kilogramos en 1910-1914. En Uruguay, las ventas exteriores de lana y otros productos ovinos se multiplicaron por tres entre 1876-1880 y 1896-1900. Si bien el volumen total de la producción uruguaya era mucho más pequeño que el de la Argentina, la industria figuró de modo mucho más prominente en las listas

de exportación hasta el final del período. Las exportaciones de lana de los dos países iban destinadas principalmente al continente europeo, sobre todo a Francia, Alemania, Bélgica y Austria. En 1913 poco menos de la quinta parte de la lana exportada desde el Río de la Plata fue a parar al mercado británico.

En Argentina otras industrias exportadoras también estaban experimentando un crecimiento considerable. Los cueros, que eran un producto tradicional, ganaron alrededor de dos tercios del valor de las exportaciones de lana durante la mayor parte del período y casi doblaron el valor total desde mediados del decenio de 1870 hasta 1910-1914. Sin embargo, el avance que supuso el transporte en barcos refrigerados en el decenio de 1870 fue lo que preparó el camino para la rápida subida de los envíos de carne desde Argentina y, en menor medida Uruguay. Al principio, el carnero gozó de predilección, pero a finales de siglo la carne de buey empezó a eclipsar el volumen de carnero que se exportaba, gracias a la mejora de la calidad de la cabaña y de otros factores técnicos que tuvo lugar a partir del decenio de 1860. En 1910-1914, el valor de las exportaciones de buey congelado y refrigerado, dos productos relativamente nuevos, ya había aumentado desde la muy pequeña fracción de las exportaciones de carnero que los envíos de buey congelado representaban todavía en el período 1890-1894 hasta seis veces el valor de las exportaciones de aquél. En lo que respecta al volumen, las exportaciones de carnero y cordero congelados crecieron de 36.486 toneladas en 1894 a 58.688 toneladas en 1914; las de buey congelado, de 267 toneladas en 1894 a 328.287 toneladas en 1914. En 1914 también se exportaron 40.690 toneladas de carne de buey refrigerada. Y las exportaciones de carne enlatada aumentaron durante el mismo intervalo: de 1.374 a 13.590 toneladas. Al finalizar el período Uruguay vendía en el exterior cerca de una quinta parte del volumen de buey congelado del que exportaba Argentina y alrededor del 15 por 100 del de las exportaciones de carnero argentinas. Europa era el punto de destino de, virtualmente, todos los cargamentos de carne que salían tanto de Uruguay como de Argentina, así como de diversos productos derivados de la ganadería.

Fue durante las postrimerías del decenio de 1870 cuando Argentina se convirtió en exportadora neta de cereales, actividad que comenzó en pequeña escala pero aumentó rápidamente. Entre 1872 y 1895 la extensión de terrenos pamperos dedicados a diversos cultivos, especialmente cereales, aumentó quince veces, y durante el decenio siguiente la extensión dedicada sólo al cultivo de trigo y maíz se multiplicó por más de dos. Entre 1880-1884 y 1890-1894 el trigo fue la principal fuente de ganancias y el valor de sus exportaciones aumentó veintitrés veces. En el decenio siguiente, no obstante, el valor de las exportaciones de maíz creció más rápidamente y casi se sextuplicó. El crecimiento rápido continuó a partir de entonces. Desde 1900-1904 hasta 1910-1914, las exportaciones de maíz volvieron a multiplicarse por más de dos, a la vez que el valor de las de trigo registraba un aumento de aproximadamente un 42 por 100. En este último quinquenio el valor de las exportaciones de maíz ya casi alcanzaba el de las de trigo y, juntos, los dos productos eran casi tres veces tan valiosos como las ventas de lana en el extranjero. En lo que se refiere al volumen de las exportaciones, tanto los envíos de trigo como los de maíz mostraron un movimiento irregular, lo cual era reflejo de la natural variabilidad de la producción agrícola y de las respuestas a las fluctuaciones de los precios. En 1911-1913, empero, las exportaciones de

trigo ya alcanzaban un nivel de 2,3-2,8 millones de toneladas, mientras que las de maíz registraban un máximo de alrededor de 4,8 millones de toneladas en 1912-1913. Si tenemos en cuenta las modestas cantidades de ambos cereales que se mandaban al extranjero a mediados del decenio de 1870, las cifras citadas representan incrementos impresionantes de la producción argentina.

Poco antes de la primera guerra mundial, las exportaciones principales de Argentina, en orden de importancia de mayor a menor (e indicando los valores en millones de pesos oro), eran: trigo (78,1), maíz (72,4), carne de buey congelada y refrigerada (54), lana (51,9), cueros (44) y linaza (41,0). Entre otras exportaciones de menor importancia cabe citar las siguientes: carnero y cordero, otros cereales (avena, cebada y centeno) y extracto de quebracho y leños. De 1875 a 1914, según cálculos de Carlos Díaz Alejandro, tanto la cantidad como el valor de las exportaciones argentinas aumentaron a un ritmo del 5 por 100 al año como mínimo.

Dentro del país, la distribución geográfica de la actividad económica había cambiado de forma casi total. La región del noroeste —que en los tiempos coloniales era la zona principal para la agricultura, la ganadería y los oficios artesanales— había sufrido un gran descenso de su importancia relativa a pesar de una industria azucarera que atendía las necesidades del creciente mercado nacional y pasó a ser el principal sostén económico de parte de la región. En su lugar, las pampas y regiones situadas al oeste y al norte de Buenos Aires eran ahora las principales zonas de colonización, a la vez que el cultivo del trigo pasaba de las zonas de colonización agrícola a las pampas situadas al sur y al oeste de Buenos Aires, y la producción de lana se trasladaba de las pampas a la Patagonia.

Más que cualquier otro país latinoamericano, Argentina estaba entregada de modo casi total, directa e indirectamente, a la economía de exportación, gracias a la cual los argentinos alcanzaron una media de nivel de vida notablemente superior a la de los ciudadanos de las demás repúblicas latinoamericanas. El Buenos Aires de 1914 simbolizaba los cambios. En lugar de la primitiva avanzada del imperio que se alzaba a orillas del Río de la Plata al comenzar el siglo XIX, había ahora una metrópoli floreciente y cosmopolita que administraba un movimiento de mercancías que entraban y salían del país en cantidades muy superiores a las de antes. Sólo Uruguay rivalizaba con Argentina en la envergadura de su participación en el comercio mundial y en su europeización.

La participación de Chile en la economía internacional también experimentó grandes cambios entre 1870 y 1914, aunque las repercusiones que ello tuvo en el interior fueron bastantes menos que en Argentina, lo que se debió, en parte, a la naturaleza y la ubicación de las principales industrias exportadoras y, en parte, al hecho de que Chile entró en el siglo XIX con una estructura institucional de la época colonial más tupida que la de sus vecinos del este. Al empezar el período, la plata, el trigo y el cobre encabezaban las listas de exportación del país, procedentes en su mayor parte de empresas de propiedad nacional. En el caso del cobre, de hecho, Chile fue el mayor productor del mundo hasta 1880. Los años de producción máxima fueron 1869-1876, durante los cuales se alcanzó un nivel de producción de alrededor de 52.000 toneladas. Cerca del 43,6 por 100 de la producción mundial de cobre seguía proveniendo de Chile en 1878, aunque, tras un rápido descenso, la parte de la producción mundial que correspondía a

Chile había descendido hasta quedar en un 25,3 por 100 en 1880; después, hubo una nueva caída que la situó en un 9,7 por 100 en 1890 y en sólo un 4,3 por 100 en 1900. El punto más bajo de este descenso de la producción se alcanzó en 1897, y ésta permaneció estancada en alrededor de 26.000 toneladas hasta 1906. Se habían agotado los yacimientos de mineral de cobre de calidad superior y la modesta capacidad técnica de las compañías mineras pequeñas y medianas de Chile resultó insuficiente para remediar la situación. Poco después de empezar el siglo XX ingenieros de minas y capital extranjeros habían llegado a Chile e inaugurado una nueva época en la industria del cobre: la época de las técnicas de extracción masiva en gran escala. Bajo los nuevos administradores se abrieron inmensos yacimientos de minerales de calidad inferior y la moderna industria del cobre chilena se puso en marcha. En 1908, la producción ya había subido hasta las 42.000 toneladas, su nivel más alto desde 1884; en 1917, ya se cifraba en 102.500 toneladas.

De haber tenido Chile una estructura exportadora monocultural, el intervalo entre los auges de la industria del cobre hubiera sido de depresión aguda, pero los recursos del país, junto con la animación de la demanda del mercado mundial, brindaron otras opciones. Las exportaciones de trigo, que no eran insignificantes a mediados de siglo, contribuyeron en gran medida a ganar divisas extranjeras a lo largo de los siguientes setenta y cinco años, e iban dirigidas principalmente a Europa y, en menor volumen, a otras partes de América Latina. Aunque adolecía de gran inestabilidad cíclica, el comercio de exportación de trigo registró una expansión gradual hasta 1893, pero, en el siglo XX, experimentó un visible descenso a largo plazo, caracterizado en parte por la continuación de ese elevado nivel de inestabilidad. El volumen medio de las exportaciones anuales de trigo en el período 1870-1874 fue de poco más de un millón de toneladas métricas; al cabo de un decenio el promedio era de 1,25 millones de toneladas métricas; en 1910-1914, sin embargo, fue de sólo 395.000 toneladas métricas. También la lana se enviaba al extranjero en cantidades bastante considerables. Se exportaron unas 18.780 toneladas métricas anuales de 1870 a 1874; aproximadamente, 28.860 toneladas métricas en 1890-1894, y hubo un aumento espectacular, más de 120.000 toneladas métricas al año, a partir de 1912. La cantidad que se vendió en el Reino Unido en 1913, por ejemplo, representaba más de un tercio de la que suministraba Argentina y era superior a la que Uruguay exportaba a la sazón. El carnero congelado se exportaba en una escala comparable con las ventas de Uruguay en el exterior. Se vendió un poco de plata en el mercado mundial, así como de estaño, aunque las exportaciones de estaño chilenas eran sólo alrededor de una sexta parte de las bolivianas. A partir de 1900, aproximadamente, después del descenso de la plata, el sector exportador de Bolivia dependió abrumadoramente del estaño.

Fueron los nitratos, no obstante, los que más contribuyeron a que el sector exportador chileno mostrara una expansión tan acentuada entre los auges del cobre. Destinados principalmente a los mercados continentales de Europa —en especial, al alemán y, en menor grado, al francés— y al mercado norteamericano, los nitratos habían empezado a exportarse mucho antes del período que nos ocupa y habían alcanzado las 59.000 toneladas métricas en 1879. Pero la verdadera bonanza de las exportaciones, una bonanza de magnitud sin precedentes para Chile, vino después de la guerra del Pacífico. La producción (y las exportaciones)

desde el norte de Chile aumentó muchísimo y, de las 356.000 toneladas métricas de 1881, pasó a 1,5 millones en 1900 y a 2,7 millones en 1913. Según un cálculo de Marcos Mamalakis, los derechos de exportación correspondientes a los nitratos (y al yodo) sirvieron para financiar más del 50 por 100 del total del gasto público durante las tres primeras décadas del siglo XX, a la vez que los excedentes de recursos del sector de los nitratos representaron por término medio el 14 por 100 del producto interior bruto de Chile entre 1882 y 1930. Aunque la transformación de la economía chilena inducida por las exportaciones fue menos amplia que la de Argentina o la de Uruguay, es indiscutible que quedó más «modernizada» que la de, pongamos por caso, México, Brasil o Colombia, por no hablar de países tales como Perú, Bolivia o Ecuador.

La experiencia brasileña entre 1870 y la primera guerra mundial se centró principalmente en el auge de la exportación de café que había empezado en los decenios de 1820, 1830 y 1840. Existía una superabundancia de tierra apropiada, junto con un clima igualmente apropiado, en un Estado relativamente poco poblado, como ya había ocurrido en Argentina cuando la producción de cereales y ganado crecía con tanta rapidez. Por consiguiente, las condiciones de la oferta eran sumamente elásticas. De 216.120 toneladas anuales en 1871-1875, las exportaciones de café ascendieron a 311.760 toneladas al año en 1881-1885 y a 740.280 toneladas en 1901-1905. Durante este último quinquenio, una crisis del mercado empujó a Brasil a instituir el primero de los esquemas intervencionistas, que interpretarían un papel muy destacado al organizar la comercialización de posteriores incrementos de la producción de café. Gracias en parte a dicho esquema, a otras medidas de control y a una recuperación de la demanda, el valor de las 826.908 toneladas anuales exportadas en 1906-1910 alcanzó una media de 27.877.000 de libras esterlinas, notable aumento respecto del anterior punto máximo de ganancias obtenidas de la exportación de café: 20.914.000 de libras esterlinas durante 1891-1895, por no citar los 10.487.800 de libras esterlinas que, por término medio, produjeron las exportaciones entre 1871 y 1875. Desde el decenio de 1870 hasta 1911, las exportaciones de café supusieron más de la mitad del valor de todas las exportaciones brasileñas, alcanzando casi dos tercios del total en el decenio de 1890. El mayor mercado para el producto eran los Estados Unidos, pero se enviaban cantidades importantes a Alemania y a Francia.

Durante este período se exportaron otros productos brasileños, cuyo valor y volumen aumentaban y descendían según los casos. Sin embargo, la repercusión que todo ello tenía en Brasil era muy limitada si la comparamos con la posición delantera que el país ocupaba en el mercado mundial del café. El azúcar fue uno de los productos que perdieron. Las exportaciones de azúcar subieron, irregularmente, de una media anual de 169.337 toneladas en 1871-1875 a 238.074 en 1881-1885, pero después las cifras reflejan un descenso importante hasta quedar en sólo 51.338 toneladas anuales durante el período 1906-1910. El azúcar de remolacha y la producción de caña de azúcar caribeña, especialmente la cubana, habían conquistado una posición ventajosa en los principales mercados mundiales, pese a los esfuerzos, cuyo éxito fue parcial, del gobierno brasileño por fomentar la modernización de esta tradicional industria exportadora. En lo que hace a su valor, las exportaciones de azúcar descendieron de casi el 12 por 100

de todas las exportaciones brasileñas en el decenio de 1870 hasta quedar por debajo del 2 por 100 en el decenio 1901-1910.

La producción de tabaco para su venta en el extranjero registró algunos avances en el noreste durante la segunda mitad del decenio de 1880; las exportaciones en 1913, en su mayor parte a Alemania, alcanzaron las 29.388 toneladas, cifra que representaba alrededor del 2,5 por 100 del total de las exportaciones brasileñas. El cacao, otro producto de exportación del noreste de Brasil, disfrutó de cierto auge, especialmente tras la introducción de variedades de gran rendimiento a principios del decenio de 1900. Francia, Alemania y los Estados Unidos constituían los mercados principales, tanto del cacao brasileño como de las crecientes exportaciones de este producto que en el mismo período hacían Ecuador, la República Dominicana y Venezuela. De los exportadores de cacao latinoamericanos, Brasil, que vendió poco menos de 17.000 toneladas en 1900, iba ligeramente rezagado detrás de Ecuador, que vendió casi 19.000 toneladas en el mismo año. En 1914, las cifras de exportación de cacao correspondientes a Brasil y Ecuador ya eran de 40.766 y 47.210 toneladas, respectivamente. El cacao, que tenía gran importancia en el comercio exterior ecuatoriano, representaba poco menos del 4 por 100 de las exportaciones brasileñas en los años anteriores a la guerra. No obstante, ni el tabaco ni el cacao podían compensar el efecto depresivo que el descenso del azúcar surtió en la debilitada estructura económica del populoso noreste.

Al empezar el período que estamos estudiando, Brasil contaba con importantes exportaciones de algodón, lo cual se debía en gran parte al estímulo que proporcionara la guerra de Secesión, que había reducido drásticamente las exportaciones de algodón desde los Estados Unidos. Entre 1871 y 1875, Brasil exportó anualmente casi 50.000 millones de kilos de algodón. Luego, al recuperarse la producción norteamericana y aumentar la de otras partes, disminuyeron los mercados de Brasil, con el resultado de que, en 1896-1900, el promedio anual de exportación de algodón en rama ya había descendido hasta sólo unos 11 millones de kilos. Se registró luego una recuperación y las exportaciones de algodón brasileño superaron los 16 millones de kilos en 1912, pero una parte considerable y cada vez mayor de la producción nacional permanecía en el país para usarla en la creciente industria textil brasileña, que ya en 1904, por ejemplo, recibió unas 35.000 toneladas de dicha fibra. Solamente alrededor del 2 por 100 del valor de las exportaciones brasileñas era fruto de las ventas de algodón al comenzar el segundo decenio del siglo en curso.

El caucho fue el origen del último auge importante de la exportación brasileña antes de la primera guerra mundial, fenómeno del que también participaron Perú y Bolivia. De la región amazónica ocupada en 1880 por los tres países salieron 8.635 toneladas, casi todas ellas de origen brasileño. En 1910, la cifra comparable ya era de 26.693 toneladas y los envíos tenían por destino los centros industriales de América del Norte y Europa. En 1914, la producción brasileña sola superó las 70.000 toneladas, aunque en lo sucesivo los aumentos se vieron contrarrestados por la continua caída de los precios. Los precios habían subido casi sin interrupción hasta 1910, pero la producción de caucho brasileña continuó aumentando incluso después de que el precio de mercado empezara a debilitarse. Durante el decenio 1900-1910, el caucho significó el 28 por 100 de las ganancias

totales derivadas de las exportaciones brasileñas, comparado con sólo poco más del 5 por 100 en el decenio de 1870. Al estallar la primera guerra mundial, sin embargo, el auge del caucho, que fue un asombroso éxito de la exportación mientras duró, ya había tocado a su fin y con él se habían desvanecido las esperanzas de prosperidad en las vastas selvas de la Amazonia.

No obstante, ninguno de los casos de expansión de las exportaciones que afectaron las zonas de Brasil situadas al norte de Río de Janeiro tendría una importancia comparable a la del auge del café, que comenzó alrededor de Río y luego se extendió a través de São Paulo y surtió efectos indirectos en otros estados del sur. Un impulso secundario a la expansión económica de la región lo proporcionaron los envíos de cueros, que se cifraban en alrededor del 5 por 100 de las exportaciones brasileñas justo antes de la primera guerra mundial. Así pues, gran parte del país experimentó sólo marginalmente el efecto transformador del crecimiento empujado por la exportación. Podría decirse, sin exagerar mucho, que la región que se benefició del principal auge del café era virtualmente un país nuevo. A diferencia del norte y el centro de Brasil, el sur había permanecido atascado en la oscuridad económica hasta que la expansión capitalista del siglo XIX distribuyó una nueva serie de posibilidades de producción alrededor del mundo. Al ocurrir esto, el sur dejó muy rezagadas a las zonas más antiguas del país.

Con los extraordinarios cambios económicos que experimentó durante el porfiriato, México nos ofrece el otro caso notable de participación nacional en los mercados de productos básicos de exportación. Este crecimiento, que es atribuible a los abundantes recursos del país y a su ventajosa ubicación, también debía mucho a las medidas de apoyo que tomó el porfiriato. Situado en el hemisferio norte, México se encontraba relativamente cerca de importantes rutas marítimas que llevaban a Europa, mercado de alrededor del 22 por 100 de sus exportaciones al terminar el porfiriato (principalmente, el Reino Unido, pero Francia, Alemania y otros países eran punto de destino de cantidades más pequeñas). Se hallaba al lado de un mercado en expansión, el norteamericano, que suponía bajos costes de transporte, por lo que a la sazón dicho mercado absorbía las tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas. Sin duda, el tamaño y la tasa de crecimiento de ese mercado y la diversidad de los recursos mexicanos eran factores que se influían mutuamente y explicaban el rasgo más sobresaliente de la pauta de la exportación mexicana: a saber, el gran número de productos que la componían. Las exportaciones de plata subieron de 607.000 kilogramos en 1877-1878 a 2,3 millones en 1910-1911, período en el que ya representaban aproximadamente un tercio de las exportaciones mexicanas. La producción de oro, que había crecido de sólo un poco más de 1.000 kilogramos en 1877-1878 a 37.100 kilogramos en 1910-1911, significaba otra sexta parte, mientras que el cobre y el henequén suponían casi una décima parte cada uno. Pero una amplia gama de productos aportaba individualmente entre el 1 y el 5 por 100 del valor total de las exportaciones al terminar el porfiriato: caucho, cueros, café, plomo, ganado vacuno, vainilla, garbanzos, ixtle, maderas finas. Todavía menores eran los ingresos que proporcionaba la exportación de productos tales como fruta, chile, judías y verduras, miel, cerveza, tabaco, sombreros de paja, chicle, cinc, antimonio y mercurio, y varios más. En el primer decenio del siglo XX empezó un crecimiento fenomenal de las exportaciones en la industria petrolera, hasta el punto de que, al dejar

Díaz el poder, México ocupaba el tercer lugar entre las naciones productoras de petróleo.

El volumen y los precios de muchos de los productos que México enviaba al extranjero mostraban una gran inestabilidad, e incluso las tendencias a largo plazo eran variables. Por ejemplo, el volumen de las exportaciones de café aumentó más del doble entre 1877-1878 y 1910-1911, pero no creció más hasta el final del período. Si bien las exportaciones de ganado habían sido de 11.300 cabezas en 1878-1879 y 170.200 cabezas en 1910-1911, el punto máximo se había alcanzado en 1896-1897 con el envío de 313.600 cabezas al norte. Las exportaciones de azúcar presentaban grandes variaciones y alcanzaron el máximo en 1904-1905, mientras que otros productos como, por ejemplo, la vainilla, los garbanzos y el henequén se exportaban en volumen mucho mayor al finalizar el período que al comenzar el mismo y su producción experimentó generalmente una tendencia a aumentar durante toda esta época. Las exportaciones de henequén, por ejemplo, habían alcanzado los 13,3 millones de kilogramos en 1878-1879, pero ascendieron hasta el nivel de 123 millones en 1910-1911. También los minerales se vendieron en volumen creciente al extranjero durante la mayor parte del período.

Exceptuando las repercusiones de los principales ciclos económicos en los mercados de exportación, la diversidad misma de las exportaciones mexicanas tendía a proporcionar algo más de estabilidad para el sector exterior en su conjunto de la que hubiera dado una pauta de exportación más concentrada. Desde el decenio de 1870 hasta 1910, el volumen y el valor totales subieron acentuadamente. Entre 1877-1878 y 1910-1911, el cambio del valor total fue, en pesos constantes, de 29,3 a 293,7 millones. Y, como no todos los recursos explotados por la expansión de las exportaciones se hallaban situados unos cerca de otros, el floreciente comercio exterior dejó sentir sus efectos en muchas regiones. Los minerales y la ganadería, por ejemplo, atrajeron negocios hacia el norte; el comercio del henequén, hacia Yucatán; el petróleo, hacia la costa del Golfo. Aunque ninguna de estas regiones cambió lo suficiente como para crear una economía subnacional virtualmente nueva, como ocurrió en Brasil, lo extraño es que el progreso material no fuera más generalizado. En la práctica, la mayoría de los mexicanos se benefició tan poco del crecimiento del sector exterior como los brasileños del noreste, que se quedaron igual que antes cuando el café atrajo el centro de gravedad económico hacia el sur.

Perú emprendió la expansión de sus exportaciones en el siglo XIX basándose en el guano y, más adelante, en los nitratos. Interrumpida bruscamente por la ineficacia de la política nacional y por la guerra del Pacífico, a esta primera fase siguió un segundo y más largo período de expansión que empezó a comienzos del decenio de 1880 y duró hasta bastante después de la primera guerra mundial. En esta segunda fase exportadora, la base de productos fue más amplia. Las sierras proporcionaban lana (de oveja y de alpaca), junto con plata, oro, cobre y otros minerales; el interior, café, coca y caucho; la costa, azúcar y algodón. El valor total de estas exportaciones bajó de 1,9 millones de libras esterlinas en 1880 a 1,4 millones tres años después, pero, gradualmente, siguiendo una marcha desigual, el sector de exportación ya se había recuperado en 1889 y, once años más tarde, el valor total ascendía a 3,8 millones. En 1910, el valor de las exportaciones peruanas ya se cifraba en 6,2 millones de libras esterlinas.

El azúcar y el cobre encabezaban las exportaciones peruanas en el decenio de 1890; el algodón y el caucho vieron aumentar su peso relativo durante el decenio siguiente. En la década de la primera guerra mundial aumentó la importancia relativa del petróleo, mientras que el caucho descendía rápidamente hasta quedar en sólo el 5 por 100 de las exportaciones peruanas en 1915, comparado con el 18 por 100 en 1910. De 1890 a 1915, se registró un descenso general de la importancia relativa de la plata. Del 33 por 100 de las exportaciones en el primer año citado, bajó hasta el 5 por 100 en el segundo. Con todo, exceptuando un descenso de la producción de oro a comienzos del decenio de 1900, la de la mayoría de los artículos destinados a la exportación aumentó, con fluctuaciones, hasta 1914, lo cual demostraba la creciente capacidad productiva de la economía peruana. Sin embargo, a pesar del crecimiento, de la diversificación de productos y de una distribución geográfica de las industrias exportadoras, parece que a escala nacional la expansión de las exportaciones peruanas trajo consigo todavía menos cambios beneficiosos que la pauta de exportación de México, que presentaba una diversificación y una dispersión parecidas.

En otras partes de América Latina, la economía exportadora de las postrimerías del siglo XIX tendió a crear una estructura más sencilla, basándose con frecuencia en una pauta de desarrollo monocultural. En Colombia, por ejemplo, el café era el sostén principal del sector exterior desde finales del decenio de 1880. Se había registrado un crecimiento notable de la producción de café en el decenio de 1860 y comienzos del de 1870, período en que había fallado el ciclo exportador de tabaco que empezara en el decenio de 1840. Después, las exportaciones de café colombiano habían bajado, pero en 1880 ya se habían recuperado y alcanzaron los 107.600 sacos (de 60 kilogramos cada uno). Permanecieron en este nivel más o menos hasta que empezaron a subir de nuevo a finales del decenio de 1880. En 1889, después de una fase de fuerte recuperación de los precios que alcanzó su punto máximo a comienzos del decenio de 1890, las exportaciones subieron hasta cifrarse en 475.400 sacos, lo que equivalía aproximadamente al 70 por 100 del total de las exportaciones colombianas; en 1898 la cifra fue de 531.400 sacos. Un marcado descenso de los precios mundiales del café impidió que el volumen de las exportaciones creciera más durante varios años, pero, a la larga, la producción reanudó su subida y, en 1913 y 1914, las exportaciones ya superaban un poco el millón de sacos anuales. Durante el decenio 1905-1914, las exportaciones de café supusieron entre el 40 y el 46 por 100 de las exportaciones colombianas. A principios de siglo también los plátanos habían hecho su aparición en escena, gracias en parte a la organización de la empresa extranjera en ese campo (la United Fruit empezó sus operaciones en Colombia en 1901). Las exportaciones subieron de 263.000 racimos en 1901 a 1.400.000 en 1906 y un poco más de 3.000.000 de racimos en 1909. Durante 1910-1914 representaron el 9 por 100 de las exportaciones colombianas. Pero ni los plátanos ni otros productos de exportación —oro, cueros, chinchona, algodón, tabaco— cuyo comportamiento en el mercado podría calificarse, en su mayor parte, de caprichoso pudieron vencer la inestabilidad básica de una economía exportadora que tanto se basaba en el café.

Desde el decenio de 1830, en que sustituyó al cacao, hasta el de 1920, en que fue sustituido por el petróleo, el café fue también el principal producto de exportación de Venezuela. De hecho, hasta la primera guerra mundial, momento en

que Colombia le dio alcance, Venezuela fue, después de Brasil, la principal exportadora de café de la región. Los sectores de exportación de las economías de América Central y el Caribe se hallaban dominados por diversos productos agrícolas de tipo tropical, entre los que destacan los plátanos, el café, el azúcar y el tabaco.

Los mercados nacionales

Aunque no son menos importantes, los cambios habidos en los mercados de productos nacionales pueden tratarse de forma un tanto más sencilla en el nivel regional; hubo menos variación entre países que en el caso de los mercados de productos de exportación. En todos los países, estos mercados acusaron la influencia de cambios pronunciados de los hábitos de consumo (fruto, sin duda, de la disponibilidad de nuevos productos) entre la población urbana, que se encontraba en rápida expansión. A ello hay que sumar, en el caso de la América del Sur meridional, las nuevas preferencias de consumo que llegaron con la inmigración en escala relativamente grande, fenómeno que introdujo gustos europeos también entre la población rural, lo cual contrastaba con la notable separación cultural entre lo urbano y lo rural que predominaba en la mayor parte de América Latina. En no pocos casos, el crecimiento de los mercados urbanos de artículos alimentarios proporcionó un estímulo de cierta importancia para la producción rural en regiones remotas: por ejemplo, la región vinatera de Mendoza y la azucarera de Tucumán, ambas de Argentina, y la azucarera de Morelos, en México.

Los mercados urbanos de manufacturas de consumo eran abastecidos en gran medida por exportadores británicos, aunque con una fuerte competencia por parte de Alemania y los Estados Unidos, y con aportaciones de Francia y, en menor medida, de un gran número de otros países. Muchísimos productos o bien aparecieron por primera vez o empezaron a consumirse en volumen notablemente superior al de antes. Las manufacturas de algodón europeas, en especial las inglesas, destacaban en los mercados de productos de consumo de América Latina, pero, en menor escala, llegaban también importaciones de piezas de lana (donde el clima lo permitía), lino, sedas y un volumen limitado de calzado y prendas confeccionadas. También se importaban artículos de cerámica fina, joyería y menaje, junto con jabones y artículos de tocador, fármacos, papel y una amplia variedad de artículos de ferretería. A las listas de importación se añadieron automóviles hacia las postrimerías del período, e incluso, en el caso de dieciséis unidades enviadas a Brasil desde Francia e Italia en 1913, aviones.

Sin embargo, no todos estos productos manufacturados procedían del extranjero. En las antiguas colonias, las industrias artesanales no se extinguieron del todo debido a la importación de manufacturas, en especial como fuente de abastecimiento de los mercados interiores, tanto rurales como provinciales. Y en casi todas las repúblicas, antes de la primera guerra mundial, se crearon algunas industrias que fabricaban ferretería, productos derivados del tabaco, textiles (géneros de algodón y de lana) y bienes de consumo perecederos de los tipos más bastos, muebles, cristalería, cerillas, bujías, perfumes, productos farmacéuticos,

pinturas, sillas de montar, zapatos y botas, otros artículos de cuero, productos alimentarios y bebidas, jabones, un poco de quincalla, etcétera. Al menos en los países principales, esta industrialización incipiente se reflejaba en los cambios que sufrió la estructura de los programas de importación. Desde luego, la industrialización local era a la vez limitada y dispersa, y la producción no aumentaba de forma continua. La situación en este sentido variaba mucho de un país a otro. No obstante, es apropiado decir que los años comprendidos entre 1870 y 1914 fueron los albores de la era de las manufacturas en América Latina, y con ellos llegaron las nuevas relaciones sociales representadas por las organizaciones sindicales y la crítica social importadas de Europa.

Además de las variaciones de los gustos de los consumidores, sin embargo, los cambios sufridos por los métodos de producción fueron origen de más cambios en los mercados de productos interiores, al aumentar espectacularmente el mercado de bienes de capital producidos en fábricas en comparación con el que existía en épocas anteriores del siglo XIX, cuando tecnologías de producción más arcaicas y de origen local predominaban casi en todas partes. A decir verdad, la creciente prominencia de los bienes de producción en el comercio de importación es uno de los rasgos que más distinguieron el período 1870-1914 de, pongamos por caso, la estructura de la importación que existía medio siglo antes. El hecho de que la mayoría de los nuevos tipos de bienes de producción fuesen importados significaba, sencillamente, que las industrias exportadoras habían empezado a funcionar como sector de bienes de capital y no sólo como medio de pagar las importaciones de artículos de consumo.

Los mercados de bienes de producción también se volvieron más complejos. Algunos de tales artículos procedían de fabricantes latinoamericanos de materiales para la construcción y de fundiciones, ferrerías y talleres mecánicos que acababan de crearse en la región, algunos de los cuales se habían fundado para que se encargaran de la reparación y el mantenimiento de productos importados. No obstante, como ya hemos señalado, la mayor parte de los nuevos bienes de producción llegaba del extranjero, principalmente de Inglaterra, Alemania, los Estados Unidos y Francia. Productos químicos y colorantes, pinturas y barnices, fibras e hilos, aceite y grasa lubrificantes, carbón y coque, hierro y acero en varias formas (láminas y planchas, barras y varas, formas estructurales), cobre (planchas, lingotes, cable, formas moldeadas), otros metales en estados intermedios de tratamiento, material rodante para las compañías ferroviarias y de tranvías, correas de transmisión, herramientas y aperos, maquinaria e instrumentos eléctricos, y máquinas, motores, maquinaria de toda clase para la minería, la agricultura, las fábricas locales y las nuevas actividades municipales (por ejemplo, sistemas de abastecimiento de agua y fábricas de gas, compañías de luz y fuerza); todo ello llegaba en volumen generalmente creciente y aceleraba la absorción de América Latina en la sociedad industrial, mucho antes de que se pusieran en marcha programas de industrialización ideados especialmente para sustituir las importaciones. No debemos pasar por alto que también entraron en el mercado nuevos servicios de producción, sobre todo servicios financieros y de seguros, aunque también los había de otros tipos: información económica, nuevos cauces de comercialización, elevadores de grano e instalaciones frigoríficas para el almacenamiento, empresas de construcción, etcétera. De hecho, la creciente complejidad

comercial de la región fue una de las transformaciones más notables de la época.

Finalmente, merece citarse otra categoría de mercado de productos, la de bienes y servicios colectivos. Pertrechos militares técnicamente más avanzados y, a veces, los servicios de adiestramiento en el manejo de los mismos figuraban en la mezcla de bienes de consumo de América Latina entre 1870 y 1914. En el caso de los armamentos, las importaciones continuaron abasteciendo a una parte del mercado, como venían haciendo desde decenios anteriores, pero los arsenales del Estado y las fábricas locales revestían cierta importancia en los países mayores. Con todo, no debe exagerarse el peso del militarismo en la economía, a pesar de la prominencia de los líderes militares en la política; los recursos dedicados a la adquisición de armas eran insignificantes comparados con los que se destinaban a tal fin en la mayoría de los países europeos de entonces. Mucho más significativos eran los servicios colectivos para la economía civil. Los servicios municipales (por ejemplo, fábricas de gas, tranvías, alumbrado callejero, abastecimiento de agua y saneamiento), los sistemas de telecomunicaciones, el transporte ferroviario y las instalaciones portuarias modernas se encontraban entre los bienes colectivos más innovadores de este período, y en las principales ciudades de todos los países eran proporcionados por una mezcla de inputs nacionales y extranjeros. En la mayoría de los casos, el capital extranjero participaba en la provisión de estos servicios mediante inversiones tanto directas como de cartera, a la vez que, de modo parecido, los conocimientos técnicos y administrativos se compraban en el extranjero, en muchas ocasiones. No obstante, los inversionistas locales también ponían sus ahorros a trabajar en estos campos nuevos y atractivos, a la vez que era frecuente que entre los empleados de tales empresas hubieran ingenieros, abogados, contables y otros profesionales nativos.

Ningún país se libró de verse afectado por estos cambios de los mercados de productos interiores, aunque el alcance de la transformación fue especialmente grande en el Río de la Plata, el sur de Brasil, Chile y, en menor medida, México. Por otra parte, no sólo cambiaban los bienes con que se comerciaba en esos mercados, sino que, además, debido a los nuevos sistemas de comunicación telegráfica y de transporte, se alteró de forma considerable la articulación de los mercados locales y regionales dentro del sistema general.

El carácter y las funciones de los nuevos mercados de productos

Lo que destaca claramente de la naturaleza de los mercados de productos es que América Latina ingresó por partida doble en el mercado mundial. Por un lado, este compromiso se manifiesta mediante el gran número de recursos que era necesario dedicar al desarrollo de los artículos básicos que se enviaban a los mercados de productos de exportación. En vista de que las condiciones de abastecimiento a largo plazo resultaron ser muy elásticas en la mayoría de los productos de exportación latinoamericanos, a pesar de las limitaciones de una estructura económica que provenía de la época colonial y que empeoró mucho durante la primera mitad del siglo XIX, forzoso es concluir que este proceso de organización con miras a la expansión de las exportaciones debió de aportar la dinámica central para los procesos nacionales de asignación de recursos durante el período

que nos ocupa. Cierto es que, aquí y allá, el desarrollo agrícola regional se vio estimulado por el crecimiento demográfico y por el aumento de la demanda urbana en los mercados nacionales, y la mayoría de los ejemplos dispersos de industrialización en el siglo XIX —fábricas textiles, industrias de alimentos y bebidas, fábricas de papel, ferrerías, etcétera— se basaban en estos avances locales y regionales. Sin embargo, dejando aparte estos ejemplos, lo cierto es que la voz cantante la llevaba la demanda extranjera y no la nacional. Para que el volumen, el valor y la variedad de las exportaciones latinoamericanas aumentasen como aumentaron, muchas opciones posibles en la utilización de recursos debieron de subordinarse a esta consideración primordial.

Por otro lado, los cambios en los mercados de productos interiores también revelan hasta qué punto las pautas de consumo totales de las diferentes naciones latinoamericanas se comprometieron a participar en el comercio exterior. En el caso de unos cuantos artículos de exportación, una parte de la creciente producción total fue desviada con el objeto de satisfacer los incrementos de la demanda nacional. Pero no hubo muchos casos paralelos al algodón brasileño o mexicano, que en volumen cada vez mayor fue absorbido por las fábricas locales creadas para satisfacer los mercados nacionales. Aun siendo importante la incipiente industrialización, el fenómeno primordial de la época, en lo que se refiere a los mercados de productos nacionales, fue el creciente y cada vez más variado número de bienes y servicios que se obtenían en el extranjero. De hecho, uno de los muchos temas de la historia económica de América Latina que aún no han sido suficientemente estudiados es la medida en que fábricas pequeñas creadas en épocas anteriores del siglo XIX para suministrar manufacturas con destino al consumo local y regional se vieron desplazadas por fábricas más céntricas o por las importaciones al extenderse el transporte por ferrocarril (con la consiguiente reducción del amparo que brindaban los elevados costes de expedición por vía terrestre).

La composición de las importaciones latinoamericanas ofrece una oportunidad complementaria de ver por dentro el funcionamiento de los mecanismos institucionales. En efecto, una garantía para la continuidad del sistema era la gran cantidad de divisas extranjeras que se destinaban a comprar artículos de consumo superfluos en el extranjero. Al proporcionar un colchón que absorbía las fluctuaciones de los ingresos de exportación, en realidad este empleo de las divisas extranjeras protegía de tales fluctuaciones a la capacidad de importar bienes de producción. Dicho de otro modo, mientras el consumo pudo tratarse como una demanda residual sobre los ingresos de exportación, el sistema pudo reproducirse a sí mismo y la serie de relaciones predominante tuvo su supervivencia más asegurada. Sólo más adelante se vio minada esta estructura, cuando la administración de la deuda pública fue finalmente víctima del estado de desorden en que se hallaban las finanzas públicas; cuando, debido a las consecuencias políticas, la escasez de ingresos de divisas extranjeras ya no pudo resolverse con tanta facilidad reduciendo las importaciones, y cuando los cambios de la estructura de éstas hicieron que los niveles vigentes de producción nacional dependiesen más de la importación ininterrumpida de combustibles, materias primas y bienes de producción.

Hablando en términos generales, parece ser que el abastecimiento de produc-

tos nuevos a los mercados latinoamericanos fue razonablemente competitivo, sobre todo en las postrimerías del período, cuando los exportadores alemanes, estadounidenses y franceses ya les habían ganado terreno a sus colegas británicos. Esto no quiere decir que, a escala local, la venta de artículos a los consumidores finales siempre tuviera lugar en condiciones parecidas a la pura competencia ni que el panorama en general estuviera libre de elementos de competencia monopolística. Nada de eso. Cabe suponer sin miedo a equivocarse que el conocimiento que los compradores tenían de las opciones del mercado distaba a menudo mucho de ser completo en el nivel del comercio al por menor, a la vez que las redes de comercialización locales, adonde iban a parar las importaciones con frecuencia, se veían limitadas y a veces se hallaban sometidas a la manipulación de los intermediarios. El apego del comprador (o del intermediario) a ciertos estilos y grados de importaciones, o a determinadas fuentes de abastecimiento, parece que también era un factor. En el caso de las manufacturas nacionales, había también beneficios monopolísticos que eran fruto de un desplazamiento primitivo y esporádico hacia el proteccionismo. Si bien el modelo económico liberal tendía a dominar la formulación de las normas de actuación en este período, en modo alguno puede decirse que un modelo de crecimiento propio de una economía abierta fuera aceptado universal y continuamente por las elites latinoamericanas durante todo el período. En México y Uruguay, después de principios de siglo, e incluso antes en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú, la pauta de crecimiento liberal se vio puesta en entredicho y se hicieron modificaciones en la política de *laissez-faire*: para cubrir costes de producción locales más altos y rendir cierto grado de beneficio monopolístico.

Sin embargo, los tipos de «beneficios monopolísticos» que los críticos sociales latinoamericanos han censurado de forma retrospectiva, al ocuparse del papel histórico del mercado mundial, probablemente no eran los que nacieron de la colusión de los proveedores, del control abrumador por parte del proveedor de un mercado de productos ampliamente definido y, mucho menos, de normas proteccionistas. En lugar de ello, como casi todas las innovaciones de productos tenían su origen en el extranjero, eran los proveedores europeos y estadounidenses los que se hallaban en situación de cosechar la corriente ininterrumpida de beneficios monopolísticos temporales, que se obtenían llevando productos nuevos al mercado antes de que los rivales imitadores pudieran hacer lo propio. En este sentido, parece indiscutible que prácticamente todos los beneficios de las innovaciones que se obtuvieron durante este período correspondieron a los socios comerciales de América Latina y que los extranjeros, tomados como conjunto o categoría (en vez de como compañías individuales), verdaderamente monopolizaron el proceso de innovación. Con cierta licencia, pues, cabe decir que unos considerables beneficios monopolísticos obtenidos por extranjeros fueron un factor de cálculo durante todo el período.

Con menor frecuencia gozaron los proveedores latinoamericanos de parecida ventaja en sus mercados de exportación, aunque hubo algunos casos. La chinchona (para quinina) de Colombia, la coca (para cocaína) de Perú y Bolivia, el caucho de la Amazonia, los nitratos del norte de Chile y el estaño de Bolivia son ejemplos de ello, a los que tal vez cabría añadir los plátanos y el café. Pero a comienzos del decenio de 1890 la chinchona colombiana ya había sido despla-

zada por la producción asiática, el caucho sufrió una suerte similar un par de decenios después, la demanda de coca no era grande y los intermediarios para la comercialización, más que los cultivadores, fueron los que mejor provecho pudieron sacar de los plátanos. No cabe duda de que durante un tiempo hubo un elemento de beneficio monopolístico en la industria cafetera brasileña en su conjunto debido a la posición predominante que dicho país ocupó al principio en el mercado mundial del café, pero la necesidad de un esquema intervencionista poco después de empezar el siglo demostró hasta qué punto dicha posición había resultado erosionada por la expansión del cultivo de café, tanto en Brasil como en otras partes de América Latina. También en el caso del estaño, la estructura del mercado, gracias a la decadencia de las fuentes europeas, hizo que durante mucho tiempo los proveedores bolivianos ocuparan el primer lugar, al mismo tiempo que cantidades menores procedían de Chile y México. En el siglo XX, sin embargo, Asia ya iba adquiriendo prominencia como fuente de este metal y, si bien la propiedad local dominó al principio en la industria de Bolivia, más adelante, de hecho, esta propiedad se desnacionalizaría al trasladar la sede de su organización al extranjero. Los nitratos probablemente representaron la ventaja más duradera que tuvieron los proveedores latinoamericanos en un mercado, y su principal exportador era Chile. Hubo, empero, algunas fuentes sustitutivas de este fertilizante incluso antes de que los avances técnicos europeos en la producción de nitratos sintéticos perjudicasen tanto a la industria después de la primera guerra mundial.

Los mercados de factores

La tierra

Huelga decir que los cambios trascendentales en los mercados de productos hubieran sido impensables de no haberse registrado transmutaciones igualmente extensas en los mercados de factores. Parece razonable que de todos ellos consideremos primero la tierra, utilizando este término en su sentido económico para designar a todos los recursos naturales. Estos recursos eran *a*) fundamentales para la naturaleza de las economías exportadoras que surgieron y *b*) críticos por condicionar las organizaciones sociales y políticas del período. A pesar de todas las alteraciones de la estructura económica, la tierra, en su sentido más estrecho, agrícola, siguió siendo el medio de producción básico para la mayor parte de la población en todos los países, y virtualmente todas las exportaciones latinoamericanas (productos agrícolas, productos de la ganadería y minerales) podrían clasificarse como productos principalmente intensivos en tierra, incluso cuando, como en el caso del cobre chileno en el siglo XX, en su obtención se empleaban métodos intensivos en capital.

En cierto modo, el más notable cambio económico de todo el período fue el enorme incremento de la provisión de tierra como móvil principal para el desarrollo capitalista. El incremento salió de tres fuentes principales y estuvo en función tanto de aumentos considerables en la demanda de productos de la tierra como de una extensión y una mejora igualmente considerables de las redes de transporte nacionales e internacionales.

Gran parte de la nueva provisión de tierra tenía su origen en apropiaciones particulares del inmenso dominio público. En el norte de México y en la América del Sur meridional, la población indígena había sido marginada al comenzar el período, a veces recurriendo para ello a la fuerza de las armas, con el fin de que fuera posible usar la tierra de un modo que armonizara más con las exigencias de las condiciones del mercado. Entre estos dos extremos de América Latina, la frontera de la apropiación ecónomica se ensanchó de modo parecido hacia regiones que o bien sólo estaban escasamente pobladas o que antes de aquella época estaban poco (o nada) integradas en la estructura institucional capitalista. En México y América Central, por ejemplo, el extenso margen de cultivos se amplió a partir de los bordes de las zonas altas ya desarrolladas y se introdujo en las regiones subtropicales y en los territorios costeros, de donde salían gran parte de los productos tropicales que en cantidad creciente se mandaban al extranjero. Parecida difusión de la producción comercial ocurrió en Venezuela, Colombia y Ecuador, con el rasgo complementario de que en los primeros dos países la colonización basada en la ganadería se extendió hacia las sabanas del interior, denominadas «llanos».

Cabe discernir por lo menos dos tipos de expansión de la frontera. En el primer caso, la colonización a lo largo del extenso margen se correspondía directamente con el aumento de la producción de artículos básicos para la exportación, como ocurrió con la frontera del café en el sur de Brasil o la de la lana en la Patagonia. En otros casos, no obstante, se hizo evidente un efecto de desplazamiento. Así, por ejemplo, del mismo modo que el auge del índigo durante el siglo XVIII en Guatemala y El Salvador había desplazado la producción de ganado hacia Nicaragua y Costa Rica, en el siglo XIX la difusión del cultivo de café en América Central empujó la producción de alimentos y la ganadería hacia zonas todavía más remotas. Se observan desplazamientos similares en otras partes. El impulso exportador y el desplazamiento de los cultivos, sumados el uno al otro, modificaron el mapa de colonización del continente.

En Perú, los márgenes de la agricultura comercial fueron empujados a lo largo de la costa al extenderse los riegos, ampliados en bolsas dispersas de las tierras altas o sierras y, en especial durante el auge del caucho, extendidos hacia el interior de la Amazonia. Este último fenómeno se repitió en Colombia y Ecuador, pero el escenario principal de la expansión amazónica fue, por supuesto, Brasil. Mientras tanto, en Brasil, la frontera del café avanzaba hacia el sur y precipitaba una expansión agrícola que penetró en el interior, hacia Paraguay y Bolivia, siguiendo una zona costera que se extendía desde Río de Janeiro hasta bastante antes de llegar a Porto Alegre. En Argentina, aparte del movimiento de colonización hacia el sur que ya hemos señalado, y que también Chile experimentó, la economía rural adquirió más tierra nueva al oeste y al noroeste de Buenos Aires, extendiéndose hacia las zonas de cultivos nuevos junto a los Andes, en una dirección, y hacia la región de Mesopotamia, entre Uruguay y Paraguay, en la otra. Uruguay fue llenando gradualmente sus fronteras con la propagación de la ganadería e incluso hubo cierta ampliación de las zonas de cultivo o de ganadería en Bolivia y Paraguay. Un incremento de la comercialización de productos forestales afectó a zonas de Brasil, el sur de Chile, Paraguay y la costa caribeña de América Central, entre otros lugares.

Recursos naturales del subsuelo se introdujeron en el esquema de producción explotando los yacimientos dispersos por una zona considerable de América Latina, pero especialmente en el norte y el norte-centro de México (donde también se explotaron extensiones de la costa del Golfo al encontrarse petróleo en ellas) y la sierra de Perú, Bolivia y Chile. El desierto septentrional de Chile también cobró importancia económica con el auge de la industria de los nitratos.

Varios mecanismos institucionales se utilizaron para que estos recursos agrarios y minerales produjeran, aunque en la minería el procedimiento habitual era una concesión oficial de usufructo. En cuanto a la superficie de la tierra, parte del dominio público se repartió en forma de concesiones a las compañías ferroviarias para ayudar a la construcción de líneas; parte se usó para pagar a las compañías agrimensoras; parte fue para las compañías y los proyectos de colonización de la tierra, ya se tratara de programas legítimos, como los que predominaban en Argentina y en el sur de Brasil, o de fraudes apenas disimulados y proyectos mal encaminados que nunca daban fruto. Otras porciones del dominio público se enajenaron por medio de concesiones de tierra o venta de la misma a precios nominales: en forma de parcelas de tamaño medio en algunos casos, como se hizo en las zonas cafeteras de Colombia y Costa Rica, pero con frecuencia en forma de grandes concesiones a individuos y compañías agrarias. De vez en cuando, los poseedores de bonos del Estado eran compensados con títulos agrarios, mientras que en otros casos se hacían concesiones de tierra con la esperanza de fomentar nuevos cultivos, especialmente de productos de exportación. En no pocas ocasiones la tierra de dominio público fue sencillamente ocupada y reclamada luego basándose en la fuerza de la posesión, triquiñuelas jurídicas o un tipo de adquisición por prescripción, procedimiento que tenía mayores probabilidades de salir bien cuando quienes recurrían a él eran ricos o gozaban de influencia política, o ambas cosas a la vez. No hace falta decir que en modo alguno toda la tierra pública «vacante» reclamada así estaba realmente despoblada.

Utilizando tanto medios discutibles como medios legales, grandes extensiones de tierra que antes estaban en poder del Estado, así como la mayoría de los yacimientos de minerales comerciales que a la sazón se conocían, cayeron en manos particulares, y el control de las mismas era ejercido a veces por un individuo, otras por una familia y en ocasiones por una sociedad comercial. Esta última forma de organización comercial predominaba en la minería. No obstante, debido al tamaño de muchas familias terratenientes de América Latina, también era frecuente que se usara el procedimiento de la sociedad comercial para repartir los derechos agrarios entre numerosos herederos. En lo que se refiere a las grandes propiedades rurales y a las minas que pertenecían a sociedades comerciales, en la mayoría de los casos era probable que el control de gestión, ya fueran propiedades de alguna sociedad o de algún particular, se ejerciera en nombre de propietarios ausentistas, pero también se daban bastantes otros en que grandes propietarios de tierras participaban por lo menos con regularidad, aunque no necesariamente de forma continua, en la tarea de organizar la producción y la comercialización. En los casos de tierra perteneciente a sociedades comerciales, a veces en el grupo propietario había inversionistas europeos o estadounidenses que, de hecho, nunca veían sus lejanas propiedades; así ocurría, por ejemplo, en algunas de las compañías ganaderas de propiedad británica que había en el

Río de la Plata o en las compañías plataneras y azucareras de propiedad norteamericana en América Central y el Caribe. La situación solía ser parecida en las grandes sociedades del extranjero que explotaban propiedades mineras, algunas de las cuales se habían formado adquiriendo concesiones menores de propiedad nacional. Pero en otros casos los propietarios extranjeros se afincaban en América Latina: por ejemplo, los Gildemeister en Perú, los Hochschild más hacia el sur, no pocos estancieros en Argentina y Uruguay, y rancheros en el norte de México. Desde el Brasil meridional hacia el sur había numerosos casos de inmigrantes europeos convertidos en propietarios rurales, ya fuera a su llegada o más adelante. También en otras partes, aunque con mucha menos frecuencia, hubo inmigrantes que pasaron a ser propietarios o propietarios-administradores de granjas y ranchos, como, por ejemplo, en el caso de las llamadas «fincas» de café en Guatemala.

La enorme escala de las nuevas propiedades formadas a costa del dominio público ha sido objeto de mucha atención, lo cual está muy justificado; era un factor en prácticamente todos los países, pero alcanzó proporciones especialmente notables en Argentina, México y Brasil. Sin embargo, no hemos de pasar por alto los otros lugares donde los proyectos de colonización de la tierra y la migración espontánea motivaron la difusión de la agricultura en pequeñas parcelas o de granjas y ranchos de tamaño mediano relativamente modestos. Por otro lado, el tamaño era una cuestión claramente relativa. Las grandes haciendas agrícolas de, pongamos por caso, las tierras altas de Guatemala o partes de la sierra ecuatoriana y peruana eran difícilmente equiparables con los vastos ranchos ganaderos de la Pampa o la Patagonia, o con los de las regiones septentrionales de Chihuahua o Durango.

La minería, campo en que las mayores explotaciones se hallaban casi invariablemente bajo control extranjero, con la posible excepción de los primeros años del imperio del estaño de los Patiño en Bolivia, presentaba parecidas variaciones en lo que se refiere a la escala de las unidades de propiedad. Se encontraban minas pequeñas en todas las zonas de América Latina donde había minerales, y generalmente eran explotadas por ciudadanos del país. En las propiedades mineras de tamaño mediano era más probable la participación extranjera, aunque normalmente se trataba de inmigrantes que habían llegado a América Latina con el propósito de enriquecerse y algunos de ellos con el pensamiento, no siempre hecho realidad, de volver finalmente a su patria natal. Eran estas propiedades mineras de tamaño mediano las que típicamente formaron la base de algunas de las acumulaciones de riqueza más prominentes de la región: por ejemplo, las familias Proaño, Fernandini, Gallo, Rizo Patrón, Boza, Bentín y Mujica de Perú, u Ossa, Puelma, Cousiño y Errázuriz en Chile. En no pocas ocasiones, empero, a los propietarios locales acabaron comprándoles su parte cuando sus propiedades mineras empezaron a parecer especialmente prometedoras, y tales concesiones formaron la base de las propiedades de grandes compañías extranjeras. Para el conjunto de América Latina, es probable que este proceso de desnacionalización fuese mucho más significativo en la minería que en el caso de las propiedades rurales, aun cuando los propietarios extranjeros y ausentistas de tierras agrícolas destacasen en ciertas regiones: por ejemplo, los ingenios de azúcar de Cuba, las plantaciones de plátanos de América Central y Colombia, los ranchos mexicanos, etcétera.

La segunda fuente principal de expansión de la tierra era el uso de un modo más eficiente, desde el punto de vista comercial, de tierras que pertenecían a las tradicionales fincas o haciendas, que es el nombre genérico con que se acostumbra a denominarlas. Lo más frecuente era que esto se hiciese cuando el tendido del ferrocarril alcanzaba nuevas regiones; a veces cuando mejoraba la navegación de cabotaje o cuando se abrían nuevos mercados nacionales o regionales. Ocurría, por ejemplo, con el crecimiento de las capitales y los puertos importantes o con el aumento de las actividades mineras, o con el crecimiento de nuevos mercados provinciales basados en las nuevas pautas de transporte. A veces esta comercialización entrañaba el cultivo o el empleo como pastizales de tierras que hasta entonces no se aprovechaban, para lo cual se contrataban peones, terrazgueros o aparceros de alguna clase, según las circunstancias. En otras ocasiones surgían conflictos cuando los terratenientes intentaban crear una finca grande utilizando las parcelas ocupadas por terrazgueros con diversos tipos de derechos. Si las intrusiones en el dominio público representaban la expansión en el margen extenso, este segundo proceso de conversión agraria representaba un crecimiento de la provisión de tierra siguiendo el margen intenso. El proceso tendía a concentrase en las partes del continente que estaban colonizadas desde hacía mucho tiempo; sobre todo, pero no siempre, en regiones agrícolas que abastecían a mercados de tierra adentro.

Esta comercialización de la propiedad rural tradicional surtió en algunas partes el efecto de crear un mercado de tierra bastante más activo que el que existía durante la época colonial. Los resultados, con todo, fueron muy desiguales, lo cual reflejaba la extraordinaria diversidad de condiciones entre las regiones productivas de América Latina. En algunos lugares, el Bajío de México y el centro de Chile, por ejemplo, parece que las haciendas (así como unidades agrícolas más pequeñas) experimentaron un proceso de subdivisión entre 1870 y 1914, de tal modo que al finalizar el período había más unidades que al principio. Las propiedades agrícolas también se compraban y vendían, por lo que la subdivisión no iba asociada sencillamente a los traspasos sucesorios. En partes dispersas de América Latina hubo incluso una tendencia a la proliferación de los pequeños propietarios agrícolas, ya fuera por medio de la colonización de nuevas tierras o de la redistribución de títulos rurales más antiguos a través del mercado. Esto no equivale a decir que desapareciese la hacienda grande, toda vez que la concentración en grandes propiedades seguía siendo característica del sistema de tenencia de la tierra en la mayor parte de América Latina, pero sí sirve para indicar las amplias repercusiones de la comercialización en este mercado de factores.

En cambio, había también regiones más antiguas donde la atracción de la demanda del mercado y los cambios en la tecnología de producción parecen haber provocado una fuerte tendencia a la concentración de tierras, mediante la amalgama de propiedades en unidades de producción cada vez mayores. Las zonas productoras de azúcar del noreste de Brasil y de la costa de Perú fueron ejemplos de este fenómeno, pero en modo alguno puede decirse que sólo ocurrió allí. En algunas partes del centro de Chile y de México también tuvo lugar la ampliación de propiedades que ya eran grandes, al igual que sucedió también en zonas de Ecuador, las tierras altas de Perú y otros sitios. Además, si bien parece que la tendencia a crear ingenios de azúcar mayores impulsó la concentración de tie-

rras dondequiera que el cultivo de caña y la elaboración de azúcar se combinaran con el transporte de la caña por tren y las máquinas de vapor en la elaboración, las consecuencias que en la tenencia de la tierra tuvieron los fenómenos habidos en otros cultivos no fueron necesariamente uniformes. El avance de la frontera del café en Colombia y Costa Rica, por ejemplo, creó mayor número de propiedades pequeñas que las que se encontraban entre las fincas de café de Guatemala, a la vez que las *fazendas* de café del sur de Brasil tendían, en general, a ser todavía mayores. El típico cultivo de cereales en Argentina se llevaba a cabo (la mayoría de las veces por terrazgueros) en propiedades más extensas que, pongamos por caso, el sur de Chile, Rio Grande do Sul en Brasil, Michoacán en México o el valle del Mantaro en Perú.

Una tercera fuente de tierra agrícola para el mercado de tierras fueron las propiedades corporativas en las regiones más tradicionales: tierras que pertenecían a la Iglesia o a diversas organizaciones religiosas o de beneficencia (tales como las llamadas «beneficencias públicas» de Perú) y tierras pertenecientes tanto a comunidades indígenas como a comunidades fundadas por los españoles. En México, por ejemplo, reformas jurídicas de inspiración liberal prepararon el terreno, a partir del decenio de 1850, para la enajenación de muchas de estas propiedades, que pasaron a manos particulares, a la vez que los movimientos laicistas de otras partes —por ejemplo, Colombia en el decenio de 1860, Guatemala y Venezuela en el de 1870, Ecuador en el de 1890— también pretendían reducir los bienes raíces de propiedad eclesiástica. La compra en el mercado, las maniobras jurídicas y la simple apropiación fueron métodos que se usaron para que tierras pertenecientes a instituciones cuya principal razón de ser no era el afán de lucro pasaran a poder de empresas capitalistas, y allí donde los títulos de propiedad seguían en manos de tales instituciones, el arrendamiento era generalmente el método que se empleaba para colocarlas bajo gestión comercial (cabría añadir que para ello no siempre se recurría a las ofertas abiertas). Aquí y allá tierras de esta clase pasaban a manos de explotadores agrícolas pequeños y medianos, pero en muchas regiones estas antiguas propiedades corporativas se contaban entre las tierras que eran adquiridas por grandes terratenientes, ya fueran éstos individuos y familias o sociedades comerciales. Incluso allí donde las tierras comunales no desaparecieron del todo como tales, con frecuencia eran ocupadas indebidamente por particulares a causa del valor que les daba el hecho de encontrarse en las proximidades de centros de población consolidados.

El funcionamiento del mercado de tierras durante este período aún no se ha aclarado, y es obvio que habrá que investigar mucho más para distinguir con mayor precisión la gama evidentemente amplia de variaciones y especificar con más exactitud los factores causantes de tales variaciones. Al igual que en tantos otros aspectos de la historia económica de América Latina, todas las generalizaciones deben ser provisionales y estar sometidas a replanteamientos a medida que vayamos obteniendo más datos. Teniendo presente esta advertencia, sin embargo, parece que cabe hacer algunas observaciones acerca del mercado de tierras con el fin de describir su funcionamiento.

Al parecer, tres situaciones favorecían a los pequeños y medianos cultivadores en la distribución de recursos agrarios. En algunas de las regiones de colonización más antiguas, donde el sistema de tenencia de la tierra era una compleja

mezcla de derechos tradicionales y derechos jurídicos, y donde el principal impulso de la expansión comercial lo daba el crecimiento de mercados locales y provinciales, parece que el sistema permitía que los individuos adquiriesen granjas y ranchos de escala modesta o ampliaran los que ya tenían. Estas transacciones llevaban aparejadas la compra de terrenos ajenos, la recepción en herencia de partes de haciendas subdivididas, la conversión de pastizales en tierras de cultivo o la adquisición de parcelas de tierra de dominio público, especialmente las tierras más remotas de distritos colonizados. Estas propiedades también se formaban a partir de tierras comunales (o de las que pertenecían a corporaciones no lucrativas) allí donde se estuviera erosionando la fuerza de las instituciones de la comunidad. Hablando en términos generales, estos casos no se daban en las zonas de expansión comercial más fuerte, donde los mercados de exportación dictaban las pautas de utilización de recursos, y tampoco allí donde tenían que ver con tipos de cultivo o de cría de ganado, en los cuales los requisitos de capital y tecnología eran considerables. La segunda circunstancia que favorecía el cultivo de la tierra en escala propia de sublatifundismo parece que tuvo lugar principalmente en las regiones cafeteras de los Andes y Costa Rica y, en cierta medida, en Panamá, Nicaragua y Honduras. En estos lugares, el café, producto de fácil salida, se cultivaba principalmente para el mercado de exportación, pero la escasez relativa de mano de obra y las condiciones técnicas hacían que la producción en pequeña escala fuese una opción. La tercera situación que daba origen a granjas de tamaño moderado se encontraba en las regiones, que eran relativamente pocas, donde la tierra fue colonizada por inmigrantes europeos: los estados más meridionales de Brasil y partes de Argentina y el sur de Chile. En cuanto a los recursos minerales, las concesiones recibidas por naturales del país y explotadas en mediana o pequeña escala eran principalmente aquellas que por su naturaleza y su ubicación podían explotarse con una fuerza laboral relativamente pequeña y un capital moderado.

Aparte de situaciones como las que acabamos de ver, en general las condiciones daban ventaja a los grandes terratenientes, del mismo modo que las concesiones para explotar los yacimientos de minerales mayores y geológicamente más complejos, los minerales cuya extracción exigía tecnologías más avanzadas, iban a parar de forma creciente a empresas extranjeras. Los ricos y los influyentes podían conquistar el favor de los estamentos oficiales cuando los gobiernos procedían a repartir las mayores concesiones minerales y agrarias. Cuando se vendían grandes bloques de tierra o cuando tierras caras salían al mercado (los valores de la tierra ascendían marcadamente en bastantes partes de América Latina), eran ellos los que podían obtener los créditos hipotecarios o contaban con otro respaldo financiero para adquirirlas. Donde las oportunidades las ofrecía el mercado de exportación, el recurso a la ganadería moderna o a una agricultura más avanzada creaba una gran demanda de tierra y hacía subir el valor de ésta, expulsando del mercado a los agricultores más modestos, los campesinos y los trabajadores sin tierra, pues prácticamente ninguno de ellos tenía acceso a créditos bancarios, o empujándolos hacia tierras submarginales situadas en los márgenes de la economía monetaria. Al parecer, esto fue lo que ocurrió, por ejemplo, en la altiplanicie del sur de Perú cuando los precios de la lana subieron a finales del decenio de 1890 y comienzos del de 1900, aunque también intervinieron en ello

otros procesos, tales como la abrogación de los tradicionales derechos de apacentamiento en tierra de las haciendas y la ocupación indebida de propiedades comunales.

Utilizando estos medios, la consolidación y el crecimiento de propiedades más extensas adquirieron cierto aspecto acumulativo en gran parte de América Latina. En este efecto de la estructura institucional, al igual que en otros, cabe ver cómo en la configuración de las fuerzas sociales dentro de América Latina influyeron muchas condiciones que predominaban de forma externa en el sistema del capitalismo mundial. La difusión de las regiones de producción capitalista en América Latina no eliminó todas las propiedades corporativas precapitalistas, las propiedades comunales, los cultivadores campesinos y los derechos consuetudinarios de usufructo de las tierras de los latifundios, pero la nueva matriz social y económica de la época dio un significado en gran parte diferente a la posición de todos estos vestigios culturales.

El trabajo

Los mercados de trabajo no resultaron menos afectados que los de productos por la creciente interpenetración de las estructuras económicas de la región y las de la economía mundial. En un extremo, en el caso de los llamados «golondrinas», los inmigrantes que llegaban para trabajar en la escasamente poblada Argentina entre intervalos de empleo en el Mediterráneo, el nuevo mercado de trabajo era muy sensible a los ritmos de la demanda de trabajo, unos ritmos estacionalmente diferenciados, de los hemisferios norte y sur. En lo que puede tomarse como el caso contrario y restrictivo, los mercados de trabajo internos de Perú estaban estructurados de forma tan insensible, respondían tan poco a las necesidades nuevas, que fue necesario importar culíes desde la otra orilla del Pacífico, en un principio con contratos de servidumbre limitados, al objeto de tener mano de obra para la agricultura costera y la construccion de ferrocarriles. Además, hubo incluso mano de obra que se encontraba dentro de las fronteras nacionales y, pese a ello, no participaba en absoluto en ninguno de los mercados de trabajo de un país. Muchos de los aborígenes de las tribus que vivían en el *hinterland* amazónico se hallaban completamente fuera del alcance de los sistemas de movilización de mano de obra de Brasil, Perú y Colombia, y gracias a este aislamiento se libraron de los horrores que durante el auge del caucho se perpetraron contra trabajadores nativos menos afortunados que ellos.

La participación de América Latina en las masivas emigraciones de Europa en el siglo XIX y principios del XX, aunque menor que las cifras equiparables correspondientes a los Estados Unidos, fue considerable y surtió un efecto profundo en la ubicación y el carácter de ciertos mercados de trabajo de la región. Ni que decir tiene, el movimiento intercontinental de personas no empezó durante el período en cuestión. La inmigración desde España y Portugal había comenzado con la conquista, e incluso llegaron inmigrantes dispersos entre 1820 y 1840 desde Alemania y otras partes, a Brasil, Argentina, Chile y unos cuantos países más. La trata de esclavos había introducido millones de africanos en América Latina y no fue abolida hasta 1850-1851 en el caso de Brasil y 1865-1866 en el

de Cuba. Cerca de 50.000 chinos habían llegado a Cuba en calidad de mano de obra contratada entre 1847 y 1860, y en 1862 ya eran más de 60.000 los que había en ese país. Fue después de 1870, con todo, cuando las corrientes verdaderamente fuertes de migración europea empezaron a tener repercusiones importantes en los principales mercados de trabajo latinoamericanos, si bien, como todo lo demás, estas repercusiones se distribuyeron por toda la región de forma sumamente desigual.

Argentina fue el país que más se benefició de este aspecto de la economía internacional. La media anual de inmigración en ese país alcanzó las 30.000 personas en 1871-1875 y, si bien descendió hasta quedar en un promedio anual de 22.000 personas durante 1876-1880, la cifra subió hasta las 51.000 en 1881-1885 y 117.000 en 1886-1890. La crisis económica redujo la afluencia de inmigrantes en 1891-1895 y la dejó en una media anual de 47.000. Pero en lo sucesivo el nivel se recuperó y llegaron a contabilizarse promedios anuales de 248.000 en 1906-1910 y 202.000 en 1911-1915. No todas las personas que en número de 4,5 millones llegaron a Argentina se quedaron en el país; pero, incluso dejando aparte los inmigrantes estacionales, la inmigración neta en el período 1871-1915 alcanzó casi los 2,5 millones. En 1914, aproximadamente el 30 por 100 de la población argentina había nacido en el extranjero. Más significativo, por lo que revela acerca de la distribución espacial de las oportunidades económicas, es el hecho de que durante más de sesenta años alrededor del 70 por 100 de la población adulta de Buenos Aires era oriunda de países extranjeros.

Los italianos y los españoles formaban la inmensa mayoría de los inmigrantes, casi cuatro quintas partes del total entre los dos grupos, aunque los italianos superaban numéricamente a los españoles. Porcentajes menores procedían de Francia, Rusia, el Levante, Alemania, Austria y Hungría, e Inglaterra, en orden de importancia descendente. No sería exagerado decir que la mayor parte de la mano de obra y las habilidades con que se construyó la moderna economía argentina las proporcionó este gran movimiento de personas. Fue también la razón por la cual la calidad de la fuerza laboral de que disponía la economía argentina al estallar la primera guerra mundial era muy superior —más culta, más especializada, más sana— a la de cualquier otro país latinoamericano. No sólo eso, sino que, a decir de todos, el mercado de trabajo en Argentina funcionó mucho mejor que en otras partes en lo que se refiere a efectuar las asignaciones variables que son esenciales para los niveles de productividad que suben de forma ininterrumpida; tanto la migración estacional transatlántica como la considerable cantidad de remigración no estacional son prueba de la eficacia de la dirección del mercado. Todos los sectores de la economía se beneficiaron de esta infusión de mano de obra de calidad y de la importante subvención de los países de procedencia que la misma entrañaba. La zona litoral, donde se afincó la gran mayoría de los inmigrantes, pasó a ser un país de atributos claramente europeos en casi todos los aspectos que importaban.

Brasil, el segundo beneficiario latinoamericano, recibió un total de alrededor de 3,2 millones de personas extranjeras entre 1871 y 1915. Como en el caso de Argentina, no todas ellas se quedaron en Brasil, lo cual prueba que en ese país, como en el Río de la Plata, funcionaba un mercado de trabajo dotado de cierta sensibilidad. Pero, basándonos en datos fragmentarios sobre la remigración, cabe

suponer, de un modo un tanto tosco pero razonable, que entre 1,7 y 2 millones de personas sí echaron raíces en el país. Los italianos constituían la mayor parte de estos inmigrantes, y los portugueses y los españoles ocupaban el segundo y tercer lugares, respectivamente. En cuanto a las demás nacionalidades, a continuación venían los alemanes y los rusos, y el resto consistía en una mezcla bastante variada de nativos de otros países de Europa y del Levante. La inmigración de japoneses empezó en 1907. El mayor número de inmigrantes lo atrajo el estado de São Paulo, donde representaron hasta una quinta parte de la población total del decenio de 1890 a la primera guerra mundial. Una porción considerable del resto se dirigió a los otros estados del sur de Brasil y a Río de Janeiro. Sólo unos cuantos se instalaron en otras partes de Brasil. Comparada con la población total del país, no obstante, la población inmigrante era mucho más pequeña que en el caso argentino.

Al igual que en Argentina, algunos de los inmigrantes llegaron a Brasil para poblar las diversas colonias rurales que se organizaron, a menudo con subvenciones del gobierno. El resto eran individuos o familias, y en algunos casos también recibieron ayuda de gobiernos interesados en incrementar la reserva de mano de obra para el sector exportador. En el caso de Brasil, tanto el gobierno nacional como los gobiernos de los estados adoptaron una política pensada para atraer inmigrantes. Lo mismo en Argentina que en Brasil, los líderes públicos veían la inmigración y la colonización como medios de ocupar regiones clave de sus respectivos territorios nacionales que se encontraban despobladas o escasamente pobladas y, al parecer, ambos países eran muy conscientes de que los inmigrantes traerían a su nueva patria habilidades superiores y hábitos y actitudes europeizados. Se consideraba acertadamente que la mano de obra inmigrante era un factor crítico para la edificación de la economía basada en el café en Brasil y la basada en los cereales y el ganado en Argentina. De la mano de obra inmigrante no dependían únicamente los sectores rurales de ambos países, sino también la construcción de la infraestructura y la marcha de una parte importante de la expansión del sector urbano que contribuía a los auges de la exportación al mismo tiempo que usaba su excedente para elaborar una estructura económica nacional más compleja. A decir verdad, el propio nivel de salarios reales, relativamente alto, de que gozaban estos dos centros de expansión de las exportaciones e inmigración era un factor en este crecimiento derivativo del sector interior.

De los otros países, Uruguay recibió un buen número de inmigrantes, especialmente de España e Italia, en relación con su pequeña población, y algunos otros países, tales como Chile, Cuba y México, recibieron la mayor parte del resto de los que emigraron a América Latina. El número de los que llegaron a México, empero, fue muy pequeño si se compara con la población del país. Solamente en Uruguay, Chile y Cuba la afluencia de europeos surtió un efecto muy notable en la población activa, a pesar de los esfuerzos esporádicos, pero generalmente fútiles, por atraer europeos a las otras repúblicas. En su mayor parte, la principal repercusión del número relativamente pequeño de personas que llegaron a países que no fueran Brasil, las repúblicas del Río de la Plata, Chile y Cuba se notó en el campo de los negocios, donde los inmigrantes entraron en calidad de empresarios fabricantes, comerciantes, financieros, ingenieros y otras clases de especialistas profesionales y técnicos. Sus aportaciones, sin em-

bargo, fueron considerables y muy desproporcionadas en relación con su número.

En toda América Latina, las relaciones entre la economía internacional y los mercados de trabajo regionales fueron muy variadas y reflejaban una mezcla de influencias diversas: diferencias regionales en las dotaciones de factores aparte del trabajo, la fuerza diferente de las instituciones tradicionales en lo que se refiere a regular las relaciones de producción, variaciones en la estructura de producción en distintas industrias de exportación y el volumen de inmigración. La tasa y la magnitud del cambio económico en una región dada eran una variable condicionante más, como lo era también la tendencia demográfica que actuaba con independencia de la migración internacional. Así pues, no debería pasarse por alto que hubo una subida secular de la población durante el período 1870-1914, incluso en países que se vieron poco afectados por el movimiento de personas en mayor escala. Es difícil encontrar cifras exactas, pero el número de mexicanos, por ejemplo, puede que se doblara entre 1850 y 1930, a la vez que es posible que la población chilena se triplicara en el mismo intervalo y que el crecimiento demográfico fuese aún más elevado en Perú. El efecto general de este fenómeno demográfico fue incrementar la demanda nacional de alimentos (y, por ende, la rentabilidad de la agricultura comercial), intensificar la competencia para acceder a tierras (y, por consiguiente, los conflictos entre las haciendas y las comunidades indígenas) y causar la subida de los precios de la tierra al mismo tiempo que permitía que los terratenientes se apropiaran de una parte mayor del producto del trabajo (mediante los arriendos, los niveles de salarios y la exigencia de prestar servicios laborales) de lo que habría sido posible de otro modo.

Prácticamente, las únicas generalizaciones que pueden hacerse son que la esclavitud como institución fue eliminada finalmente de América Latina —fue abolida definitivamente en Cuba en 1880-1886 y en Brasil en 1888— y que la heterogeneidad misma de las condiciones de los mercados de trabajo en todo el continente reflejaba las numerosas imperfecciones del mercado como institución conectiva entre diferentes regiones y procesos de producción. A estas generalizaciones cabe añadir una tercera: en general, los mercados de trabajo urbanos funcionaban con mucha más libertad que los rurales, donde era probable que la incrustración de usos y relaciones arcaicos fuese mucho más pronunciada. No menos que en la Europa de una época anterior podía decirse que *Stadtluft macht frei.*

Como era de esperar, las medidas de movilización de mano de obra abarcaban todo un espectro. En algunos lugares, tales como Guatemala y las tierras altas de Perú y Bolivia, seguía recurriéndose a las prestaciones laborales obligatorias, principalmente para las obras públicas locales, pero, sobre todo en Guatemala, como medio de reclutar mano de obra para agricultores particulares durante los primeros tiempos de este período. En Perú y Bolivia no era desconocida la antigua costumbre colonial de destinar trabajadores a las minas, mientras que en algunos países donde había una nutrida población indígena las leyes relativas al vagabundeo se utilizaban para obligar a trabajar, aunque, al parecer, la costumbre no siempre daba buenos resultados. (Pruebas de que se recurría a este método proceden de lugares tan distantes como México, Guatemala, Colombia y Tucumán, en Argentina.) Más común, con todo, era la remisión de deudas por el trabajo, que permitía obligar a los indígenas que no tenían dinero a trabajar de peones hasta que saldaran sus deudas. El control por parte de los terrate-

nientes de la tristemente célebre «tienda de raya», el economato de la empresa en haciendas y plantaciones, así como los préstamos usurarios se empleaban para tratar de garantizar que el nivel de peonaje por deudas concordase con los requisitos de mano de obra de las fincas rurales. En México —especialmente, en Yucatán—, así como en Guatemala, las regiones productoras de caucho de la Amazonia y partes de las tierras altas andinas, donde existía bajo una forma modificada conocida por el nombre de «sistema de enganche», la remisión de deudas por el trabajo servía principalmente para reclutar trabajadores entre los nativos con tierras propias.

Hasta qué punto predominaban estos sistemas de contratación de mano de obra no podrá determinarse en tanto no sepamos mucho más acerca del funcionamiento de los mercados de trabajo regionales. Sin embargo, los datos de que ya disponemos inducen a pensar que estos tipos de prestaciones forzosas en modo alguno eran tan comunes como se creía en otro tiempo, especialmente fuera de Mesoamérica. En algunas localidades, sencillamente no era necesario, dada la limitada movilidad interregional de la mano de obra; la expansión de los latifundios dio a las grandes haciendas el control de la mayor parte de los medios de producción disponibles, desde luego el de las mejores tierras de la zona, y permitió que los terratenientes excluyeran de la mayoría de las opciones de empleo más prometedoras a la población de los alrededores. En el apogeo de las grandes concesiones de tierras no era infrecuente que los dispersos habitantes de regiones fronterizas poco pobladas se encontraran con que unas transacciones efectuadas lejos de allí les habían convertido en trabajadores residentes para las nuevas empresas rurales. También en regiones más antiguas y más pobladas existía esta apropiación de los puestos de trabajo opcionales al apoderarse los latifundistas de los medios de producción, especialmente al absorber las haciendas las tierras de las aldeas. En circunstancias parecidas, los terratenientes también podían modificar los regímenes de arrendamiento habituales con el fin de exigir una mayor prestación de servicios laborales en la propiedad y de incrementar la porción que ésta recibía de las cosechas obtenidas por los que trabajaran la tierra en régimen de aparcería.

Si bien partes de América Latina, al igual que la Europa oriental, experimentaron una especie de segunda enfeudación al extenderse el mercado capitalista de productos agrarios, en bastantes regiones —probablemente en muchas más de las que se suponía en otro tiempo— la demanda de mano de obra generada por las oportunidades atractivas en los mercados de exportación de productos agrícolas, ganadería y minerales superó las necesidades de mano de obra del nivel más bien bajo en que funcionaban muchas economías regionales durante el período colonial y el largo período de desorden económico que siguió a la independencia. El resultado de esto fue una reorganización de las diversas categorías de arrendamiento y una alteración de los acuerdos de aparcería, junto con un crecimiento perceptible de la mano de obra asalariada. De hecho, cada vez hay más pruebas de que aquí y allá una demanda fuerte de mano de obra, una demanda inducida por las exportaciones, se combinaba con la relativa escasez de trabajadores para mejorar las condiciones de arrendamiento, convirtiendo las obligaciones laborales y el arrendamiento en especie en pagos en efectivo, y haciendo subir los salarios reales de la mano de obra contratada al procurar los patronos rurales

atraerse trabajadores y retenerlos a su servicio. (Los cambios de los ingresos reales para la población rural también acusaron la influencia de la cantidad de tiempo obligatorio que se empleaba en trabajar para la hacienda.)

Deberíamos añadir que cabía encontrar medios comerciales de aumentar la mano de obra disponible en países que no fueran los del Cono Sur, donde las relaciones de producción capitalistas estaban firmemente arraigadas, aunque todavía no se ha determinado la medida exacta en que estos sistemas de trabajo más nuevos se difundieron por el resto del sector rural de América Latina. Lo que está claro es que la expansión de la demanda resultante de los incrementos de los ingresos y la población de la región del Atlántico Norte repercutió muy favorablemente en el comercio exterior de América Latina y que, de una forma o de otra, estas repercusiones se hicieron sentir en muchos, cuando no en la mayoría, de los mercados de trabajo del continente. Sin embargo, que la mejora de los salarios reales, allí donde la hubo, fue decididamente modesta fuera de las zonas favorecidas del sur de Brasil y Argentina-Uruguay se hace patente al ver el atractivo casi imperceptible que estas otras regiones tenían para los emigrantes europeos, que se marchaban en gran número al extranjero en busca de empleo remunerador.

El capital

Que la evolución de las relaciones de América Latina con la economía mundial fue el rasgo central del período posterior a 1870 en ninguna parte se manifestó más claramente que en los mercados de capital de la región. La conexión del centro industrial con América Latina fue la fuerza motriz del proceso de acumulación de capital en todo el continente. Las transferencias de capital internacional alimentaron el proceso, pero en modo alguno constituyeron su totalidad. Quizá fueran aún más significativas como catalizadoras de la formación de capital local.

Los cuatro o cinco decenios que precedieron a la primera guerra mundial, la era del alto capitalismo, fueron una edad de oro para las inversiones extranjeras en América Latina. Como hemos visto, las condiciones para la recepción de capital extranjero mejoraron mucho en los decenios anteriores y el movimiento de capital que cruzaba las fronteras nacionales todavía se hallaba casi totalmente libre de restricciones oficiales. Aprovechando las condiciones que a la sazón iban manifestándose en los mercados de productos, el capital extranjero penetró en América Latina en cantidades que no tenían precedente. El proceso no siempre tuvo lugar sin novedad. Se habían registrado oleadas de incumplimientos en los títulos públicos en los decenios de 1860 y 1870, y la crisis de Baring de 1890-1891 ocasionó una nueva interrupción. Tampoco eran las emisiones de títulos públicos las únicas que tropezaban con dificultades. Muchas empresas mineras fracasaron y algunos de los valores bancarios tampoco estuvieron a la altura de lo que se esperaba de ellos. Pero la afluencia de capital continuó a pesar de las interrupciones. Durante la totalidad del período, Gran Bretaña suministró la mayor parte de estas transferencias de capital, a la vez que otras economías europeas, sobre todo Francia y Alemania, también desempeñaron un papel significativo.

Hasta el decenio de 1890, las inversiones norteamericanas fueron pequeñas

y, principalmente, se realizaron en ferrocarriles y en minas de oro y plata en México, en ingenios de azúcar en Cuba, en unas cuantas líneas ferroviarias y en plantaciones en América Central, y en un reducido número de otras compañías de ferrocarriles (en Ecuador y Colombia), empresas de productos forestales, explotaciones agrícolas y establecimientos mercantiles. Durante el decenio de 1890, hubo nuevas inversiones estadounidenses en minas de cobre y plomo en México, en plantaciones de plátanos en América Central, así como en diversas empresas de Colombia y Perú. Sin embargo, en 1897, el 80 por 100 de las inversiones directas norteamericanas (el grueso del total de capital estadounidense en el extranjero correspondía a inversiones de este tipo) en América Latina todavía estaba concentrado en México y Cuba, y ambos países recibieron nuevas y considerables inversiones de los Estados Unidos durante los años siguientes. En 1914, las inversiones norteamericanas también habían aumentado mucho en la minería chilena y en la peruana, de modo que casi el 87 por 100 de las inversiones directas estadounidenses se encontraban en sólo cuatro países: México, Cuba, Chile y Perú. De alrededor de 300 millones de dólares en 1897, el total de la cartera norteamericana subió hasta casi llegar a los 1.600 millones de dólares en 1914, entre inversiones directas (casi 1.300 millones de dólares) e inversiones de cartera.

Las inversiones europeas en América Latina, aparte de haber comenzado antes y de haber ascendido hasta una cantidad total mucho mayor en 1914 (alrededor de 7.000 millones de dólares), se diferenciaban de las estadounidenses en otros dos aspectos significativos. En primer lugar, la dispersión geográfica era mucho mayor: para la mayoría de los países, durante buena parte de este período, Europa fue la principal proveedora de capital. En segundo lugar, una porción mucho mayor correspondía a inversiones de cartera: especialmente, en instalaciones tipo infraestructura, tales como ferrocarriles, puertos, tranvías, compañías de fuerza y de luz, y otros servicios públicos. Además, casi un tercio se había invertido en títulos del Estado, por lo que sumas considerables de capital eran transferidas al sector público a pesar de la preeminencia de la empresa privada en la organización macroeconómica de la época. Desde luego, una parte nada despreciable de estos fondos colocados en el sector público servía para subvencionar las inversiones en el sector privado, pero no parece irrazonable suponer que la aceptabilidad política de la fuerte infusión de inversiones extranjeras se derivaba, al menos en parte, de la porción de las mismas que se encauzaba hacia las autoridades nacionales.

Las inversiones británicas, aunque llegaron a todos los países del continente, también estaban un tanto concentradas en su distribución. Argentina había recibido más de un tercio del total de casi 5.000 millones de dólares al finalizar el período, a la vez que Brasil había recibido poco menos de una cuarta parte. A México le correspondió alrededor del 16 por 100 de las inversiones británicas y, por ende, estos tres países representaban poco más de las tres cuartas partes del total de la participación británica en América Latina. Los seguían Chile, Uruguay, Cuba y Perú, que entre todos constituían otro 18 por 100 del total. Aparte de los campos de preferencia de los inversionistas que ya hemos citado, también se encontraba capital británico en actividades tales como la minería, la navegación y la banca.

Las inversiones francesas se concentraron en Brasil, pero hubo también gran-

des participaciones en Argentina y México en cantidades más o menos iguales. Los campos de preferencia eran, asimismo, los títulos del Estado, los ferrocarriles, las minas, la banca y las finanzas, etcétera, aunque, al parecer, la mayoría de los servicios públicos resultaba bastante menos atractivo para los inversionistas franceses que para los británicos. Los inversionistas alemanes, que suministraron menos capital que los franceses, mostraban preferencia por Argentina, Brasil y México, e invirtieron relativamente poco en ferrocarriles y empresas de servicios públicos.

Cabe formular varias preguntas acerca de estas estimaciones, y de otras similares, sobre la magnitud de la afluencia de capital hacia América Latina, si bien, en realidad, las cifras deberían considerarse sólo como indicaciones de órdenes de magnitud aproximados. De todos modos, en sí mismas, incluso teniendo en cuenta los errores de medición, son un testimonio impresionante del grado en que América Latina estaba preparada para participar en el capitalismo mundial y de la fuerza de sus lazos con los centros de ese sistema capitalista en el Atlántico Norte. Sin embargo, aparte de la magnitud, hay dos aspectos que merecen comentario.

En primer lugar, fue esta afluencia de capital, desde los mercados relativamente bien organizados del centro capitalista hasta los casi inexistentes mercados de capital de América Latina, lo que permitió que la región respondiera como lo hizo a las nuevas oportunidades de vender en los mercados de productos de exportación. Las recientes compañías de telégrafos y teléfonos, los sistemas de información económica y la mayor rapidez de los servicios marítimos, por ejemplo, integraron el esquema de decisiones de producción de las economías latinoamericanas en la estructura del mercado mundial con creciente firmeza. Gracias a los avances técnicos, las líneas de navegación proporcionaban un medio cada vez más rápido y barato de transportar artículos latinoamericanos a los principales centros de consumo y de entregar las importaciones que éstos mandaban en los centros de distribución de los puertos de América Latina.

Los ferrocarriles revestían especial importancia para determinar las repercusiones de los movimientos de capital real, así como para explicar los flujos financieros. Las nuevas líneas de ferrocarril que partían de los puertos hacia el interior estaban proyectadas para recoger los excedentes exportables de minerales y productos agrícolas, y trasladarlos hasta la orilla del mar o, en el caso de México, también hasta la frontera septentrional de la república. No sólo se hizo que el trazado geográfico del sistema reforzara las ventajas relativas de la región en lo que se refiere a la producción de minerales, fibras, alimentos, etcétera, para la exportación, sino que también se crearon estructuras de tarifas de carga que favorecieran los mismos fines. Por consiguiente, las líneas de ferrocarriles, que en casi todas partes competían con métodos de transporte terrestre mucho más costosos en lugar de competir con canales navegables, cumplieron una importante función catalítica al permitir grandes ahorros en los costes unitarios del envío de mercancías una vez se hubo estimulado el subsiguiente crecimiento de la producción. Los interrogantes que se han planteado en relación con los ahorros sociales de los primeros sistemas ferroviarios en los Estados Unidos o en Europa son menos convincentes en el caso de América Latina.

Esto no equivale a argüir que los ferrocarriles fueron invariablemente un éxi-

to económico o social. No cabe duda de que hubo algunas líneas, especialmente en la región andina, que no cumplieron las expectativas porque los elevadísimos costes de construcción y mantenimiento no se vieron compensados luego por el ahorro que el ferrocarril representó para productores, instituciones comerciales y consumidores. Además, en el ambiente comercial despreocupado y especulativo de la época, otras líneas se resintieron de una mala estructura financiera o de las deficiencias de su construcción y mantenimiento. Así, incluso cuando se generaban ahorros sociales tal como suelen computarse, estos ahorros eran menos de lo que habrían podido ser si las autoridades públicas hubiesen llevado a cabo una supervisión más atenta, y algunas líneas resultaron ser muy poco rentables para sus accionistas, aunque quizá fueron inmensamente rentables para sus promotores y para los bancos de inversiones que emitieron sus títulos.

Hay que señalar que la construcción de los primeros ferrocarriles había empezado a finales del decenio de 1840 y, en algunos casos, durante el de 1850. Pero, en realidad, la principal época de construcción de ferrocarriles vino después de 1860, y en especial después de 1870, en medio de un ambiente casi febril de promoción, financiación y construcción. En 1870, la longitud total de raíles tendidos en América del Sur superaba los 2.800 kilómetros. En 1900 la cifra ya había rebasado los 41.000 kilómetros. Argentina, México y Chile fueron las naciones que finalizaron el período con las redes ferroviarias más extensas, si bien, debido a factores tales como la falta de estandarización de los anchos de vía y del material rodante, la cobertura, incluso en los países citados, era menor de lo que daban a entender los mapas de ferrocarriles.

Los efectos tecnológicos beneficiosos de las transferencias de capital internacional fueron muy amplios, toda vez que se introdujeron nuevos métodos de producción del extranjero en todos los sectores exportadores de América Latina —en la minería, la ganadería, la agricultura, la molturación, etcétera—, y en no pocos casos también se mejoró técnicamente la producción destinada a los mercados interiores. Gracias a la protección que les brindaban los costes del transporte y, a menudo, unos aranceles que se habían desplazado hacia niveles proteccionistas, aparecieron con creciente frecuencia pequeñas industrias en todos los países de mayor extensión y en la mayoría de los pequeños. Favorecieron su crecimiento, en algunos casos, la sobrevaloración de las importaciones en las aduanas y la depreciación a que se vio sometida la mayoría de las divisas latinoamericanas en los últimos decenios del siglo. Las más de las veces estos nuevos fabricantes utilizaban tecnologías de producción importadas del extranjero.

El segundo aspecto que hay que poner de relieve se refiere a la transmisión social del capital. El capital procedente del extranjero llegaba encarnado en una matriz de organización, y es muy posible que esta circunstancia fuera la aportación más valiosa de los movimientos de capital. Si bien no disponemos de datos exactos, parece probable que una parte muy grande del capital «extranjero» invertido en América Latina antes de 1914 no representara las transferencias iniciales de capital internacional, sino ganancias reinvertidas; dicho de otro modo, las compañías extranjeras desempeñaban un papel importante como agencias para la formación de capital local. Además, estas organizaciones de formación de capital podían ser emuladas. Los latinoamericanos, muchos de los cuales (en los segmentos más privilegiados de la sociedad) se iban al extranjero para adquirir

experiencia práctica en el campo mercantil, se familiarizaron con los más recientes métodos comerciales, sistemas de clasificación crediticia, modos de gestión y organización de la producción, publicidad y promoción. Si bien los estudios en el extranjero, fomentados por la admiración que despertaban los logros materiales de los países industrialmente más avanzados, al principio habían empujado a los latinoamericanos hacia campos prácticos, tales como la ingeniería civil, las ciencias aplicadas y la ingeniería de minas, en el último cuarto de siglo en varias de las repúblicas ya había escuelas que empezaban a cultivar estas habilidades localmente. Asimismo, en numerosos casos se obtenía una educación comercial de tipo práctico, como hizo el barão de Mauá, el famoso empresario brasileño, trabajando en alguna de las empresas extranjeras que actuaban en la región. Por supuesto, la proliferación de empresas extranjeras en toda la región incrementó en gran medida este tipo de aprendizaje comercial. Mucha importancia se ha dado a los supuestos prejuicios en las preferencias de contratación de las compañías extranjeras, cuya expansión en la segunda mitad del siglo XIX dejó muy atrás la capacidad de los sistemas nacionales de educación de América Latina en lo que se refiere a proporcionar personal especializado. Puede que esta situación fuese especialmente grave en México, donde era relativamente fácil traer especialistas técnicos y económicos del otro lado de la frontera. Lo cierto, sin embargo, es que en todo el continente muchos nativos trabajaban en compañías de propiedad extranjera —ferrocarriles, minas, servicios públicos, etcétera— y que ello les permitió aprender el funcionamiento de las sociedades anónimas y otros aspectos de la gestión capitalista y, andando el tiempo, fue la base sobre la que se formuló el interrogante de hasta qué punto era socialmente necesario seguir contratando a extranjeros.

Esta formación de capital humano era parte esencial del funcionamiento de las nuevas instituciones que echaron raíces en América Latina durante este período. Casas mercantiles fundadas por extranjeros interpretaron un papel importantísimo en la organización del comercio de exportación e importación. Las empresas británicas fueron las primeras, pero luego se unió a ellas, desplazándolas a veces, un número creciente de compañías alemanas, francesas, belgas, norteamericanas y de otras nacionalidades. Algunas de estas empresas mercantiles, las mayores, que al principio habían cumplido funciones casi bancarias, más adelante participaron en la fundación de bancos y, junto con sus intereses financieros, contribuyeron a promover empresas industriales, agrarias y mineras. Entre los numerosos nombres comerciales que podríamos citar como ejemplo de esta tendencia a ensanchar el campo de actividades se cuentan los de Duncan Fox, Antony Gibbs, H. S. Boulton, Balfour Williamson, Gildemeister, Tornquist, Graham Rowe y A. y F. Wiese. Se abrieron nuevos cauces de comercialización entre los mercados latinoamericanos y los fabricantes estadounidenses y europeos, a la vez que con el advenimiento de mejores transportes locales, los mercaderes de los países de la región, sobre todo los de tierra adentro, pudieron hacer grandes ahorros en concepto de existencias, con lo que dispusieron de capital para otros fines. Surgieron servicios de venta al por mayor y de almacenaje en los principales centros urbanos, al mismo tiempo que los agentes de ventas se desplegaban por el *hinterland*. Se crearon redes de crédito concedido entre comerciantes, a veces con el respaldo de casas de banca especiales, y estas redes se extendieron hacia el interior.

Desde la consecución de la independencia, América Latina había carecido de una base institucional en el estratégico campo de las finanzas y durante mucho tiempo las condiciones no fueron muy propicias para la creación de intermediarios financieros duraderos. Aquí y allá se habían hecho esfuerzos en ese sentido, pero raras veces daban buenos resultados durante mucho tiempo. Quizás en este campo los mayores progresos los había hecho Brasil, pues fue allí donde había florecido el espectacular imperio comercial de Mauá con sus extensas operaciones bancarias. Durante el decenio de 1860, se pusieron en marcha varios bancos británicos, que introdujeron métodos bancarios británicos en la región: el London and Brazilian Bank (1862), el London and River Plate Bank (1862), el London Bank of Mexico and South America (1863-1864), el British Bank of South America (1863), el English Bank of Rio de Janeiro (1863). Acompañados luego por el Anglo South American Bank (amalgama de dos bancos fundados en 1888 y 1889), estos y otros bancos británicos fueron extendiendo gradualmente sus operaciones por un territorio cada vez más ancho mediante sus redes de sucursales. A los bancos británicos les siguieron, con cierto retraso, bancos de la Europa continental como, por ejemplo, el Deutsche Überseeische Bank, el Brasilianische Bank für Deutschland, el Deutsche Süd Amerikanische Bank, la Banque Française pour l'Amérique du Sud y la Banque Argentine et Française. También empezaron sus operaciones algunos bancos italianos y unos cuantos con conexiones en Holanda, Bélgica y Suiza. Al igual que los otros, estos bancos multiplicaron sus sucursales a lo largo de los decenios, especialmente los de origen francés y alemán. Habría que añadir que con los bancos de la Europa continental llegó una forma de enfocar el negocio bancario que era diferente de la británica: la de la institución de tipo *crédit mobilier*, con sus raíces en el sansimonismo.

La mayor parte de los fondos que recaudaban estos bancos era de origen local, lo cual ilustra la función importante que cumplían estos trasplantes institucionales, como las empresas mercantiles extranjeras y las fábricas y compañías mineras fundadas por capitalistas y empresarios inmigrantes en calidad de agencias residentes de acumulación de capital. Desde el decenio de 1850 hasta el de 1880 y después, se crearon más mecanismos financieros para la acumulación y la provisión de otros servicios bajo la forma de compañías hipotecarias y empresas aseguradoras. Esto no quiere decir que todos los bancos nuevos de América Latina fuesen extranjeros. Pero incluso en muchos de los bancos organizados localmente, inmigrantes y empresas fundadas por extranjeros intervinieron en su creación y en prácticamente todos los casos los prototipos institucionales fueron los suministrados desde Europa.

Finalmente, hay que llamar de nuevo la atención sobre otro aspecto del capital de organización que se transfirió a América Latina durante este período: a saber, el espíritu de empresa industrial. Como hemos señalado anteriormente, bastantes aranceles se habían vuelto proteccionistas, a veces por designio, porque el libre cambio en modo alguno era aceptado universalmente en los círculos rectores de América Latina, ni siquiera durante el apogeo del liberalismo. En ocasiones, se probaron también otras medidas de fomento, se añadió cierto grado de proteccionismo al hacer que los procedimientos aduaneros resultaran especialmente complicados y se sobrevaloraron las importaciones para fijar los aranceles. Cuando, después de 1873, se produjo la depreciación de la divisa local en

relación con los países del patrón oro de la Europa occidental, los exportadores resultaron favorecidos (ya que sus costes de producción tendían a subir más despacio de lo que bajaba el precio oro de sus divisas) y los que aspiraban a producir localmente se vieron un tanto aliviados de la competencia de las importaciones, cuyos precios en divisas locales iban en aumento.

Aunque los datos que tenemos son muy fragmentarios, parece justificado decir que los empresarios inmigrantes contribuyeron de forma desproporcionada a la creación de los cientos de pequeñas fábricas que surgieron en Argentina, Brasil, México, Chile, Perú y otras partes, aunque es posible que en Colombia los nativos contaran un poco menos con los empresarios y técnicos extranjeros. La creencia de que la industrialización de América Latina empezó durante la primera guerra mundial (por no hablar de la afirmación que se hace a veces en el sentido de que comenzó todavía más tarde) es patentemente incorrecta; una fase incipiente se ve con claridad en la crónica de lo que sucedió entre 1870 y 1914, sobre todo en los campos que mencionamos al hablar de los mercados de productos. Basándose en el crecimiento demográfico y en la expansión de las rentas inducidas por las exportaciones, los mercados urbanos locales de bienes comunes y bienes de producción se hallaban en fase de crecimiento y, a modo de respuesta, motivaron la fundación de nuevas empresas. Que éstas no fueran más numerosas cabe atribuirlo al tamaño limitado de los mercados nacionales a pesar del crecimiento de las exportaciones, a la elasticidad de la oferta de importaciones en condiciones ventajosas y al mismo estado rudimentario de los mercados nacionales de capital con riesgo, entre otros elementos del sistema de apoyo empresarial. Seguía habiendo una gran escasez de fondos de origen local para invertir, y en muchos casos la atracción de las industrias de exportación, con sus sólidos mercados en el extranjero y sus excelentes redes de información y cauces de comercialización, resultaba irresistible.

CONCLUSIÓN: LA EVOLUCIÓN DEL CAPITALISMO EN AMÉRICA LATINA

Entre 1870 y 1914, América Latina no sólo mostraba una creciente diferenciación regional, sino que también creó una dotación diferente de factores de producción gracias al desarrollo del período, que fue inducido por la demanda (pero no limitado exclusivamente por ella). Las pautas de recursos en que se apoyaban las economías de la región en vísperas de la primera guerra mundial diferían notablemente de las que hacían las veces de base del proceso económico al empezar el período. La mano de obra era más abundante, de calidad decididamente superior y ofrecía una serie de habilidades más diversificada. La tierra, incluyendo las riquezas del subsuelo, había experimentado una expansión considerable. La acumulación y la transferencia habían aumentado, hasta cierto punto en todas partes, las reservas de capital con que contaba la región, pero más importantes aún eran las mejoras de su calidad. Mucho se había hecho por aliviar el atraso tecnológico bajo el cual trabajaba América Latina todavía en los decenios intermedios del siglo XIX, pero la región seguía estando apartada de la corriente principal de conocimientos científicos y técnicos que nutría a la sociedad industrial. Aunque no pueden determinarse con precisión los puntos decisivos de este desa-

rrollo, la acumulación de cambios cuantitativos durante el período comprendido entre 1870 y 1914 fue origen de importantes cambios cualitativos en la organización sistemática, sobre todo en Argentina, Brasil, México, Chile y Uruguay. Hubo también importantes modificaciones del funcionamiento sistémico en otras partes.

Con pocas excepciones, parece que las elites gobernantes de la región se entusiasmaron con los beneficios de lo que ellas percibían como modernización, una modernización que, habida cuenta de los vastos recursos nuevos que proporcionaba el proceso, en esencia se autofinanciaba. De hecho, la prosperidad de que gozaban las elites y las clases medias en el gobierno y el mundo de los negocios no podía hacer más que validar esta unión con la economía mundial y reforzar la política de compromiso con ella. La legitimación del nuevo orden, en la medida en que se buscara, nacía de otras dos cosas importadas de Europa: el liberalismo y el positivismo. Para los habitantes de la región del Río de la Plata, que estaba poco poblada y donde la modernización asumió formas capitalistas *ab initio*, las nuevas normas se presentaron como las propias de la «civilización», contrastando con la «barbarie» del gobierno del hombre fuerte y un bajo nivel de autosuficiencia económica regional. Allí, la actitud predominante la expresó Alberdi al afirmar que «gobernar es poblar», y las crecientes oleadas de colonización basada en el comercio que abrió la Pampa y territorios situados más allá casi se convirtieron en la misión central del gobierno. En Brasil, el lema «orden y progreso» adornaba la bandera de la nación y el Estado se impuso a sí mismo la tarea de fomentar ambas cosas, con un entusiasmo que incluso le empujó a embarcarse en un intervencionismo moderado. En otras partes, como en las tierras altas y más densamente pobladas de Guatemala, Ecuador, México y Perú, las nuevas formas económicas recibían elogios de quienes deploraban por igual el supuesto feudalismo del imperio español y los elementos aún más arcaicos que tenían su origen en los tiempos precolombinos.

Sin embargo, no parece que, en la mayoría de los casos, los elogios fueran acompañados de una mayor inclinación a alterar las pautas de inversión social y las instituciones al objeto de que los beneficios de la modernización llegasen a segmentos mucho más amplios de la población. Con mayor frecuencia, el comportamiento social favorecido era un creciente cosmopolitismo de los estratos elitistas de la sociedad, especialmente en relación con las preferencias de consumo. Y, en general, el ambiente institucional de los núcleos coloniales continuó siendo relativamente poco propicio a la difusión de nuevas ideas y costumbres comerciales, incluso allí donde, en principio, eran objeto de admiración. En gran parte del continente, hasta en México, donde durante el porfiriato el orden capitalista fue adoptado con un fervor que sólo en el último decenio fue mitigado por la cautela intervencionista, la asimilación de la sociedad tradicional y latifundista a los modos de producción capitalistas distaba mucho de ser completa.

Aquí y allá, a pesar de la mejora de las perspectivas materiales, los críticos sociales de la época señalaban las contradicciones en el esquema de desarrollo que predominaba, como hicieron, por ejemplo, González Prada en Perú o Molina Enríquez en México. Y en los países del Cono Sur, donde el carácter de la sociedad estaba mucho más impregnado de normas europeas, apareció un incipiente movimiento laboral que pedía reparación bajo las banderas del anarcosindicalismo y el socialismo, lo cual encontró eco en las organizaciones proletarias

de los otros países, que generalmente eran más débiles. En las regiones meridionales de América del Sur, el radicalismo de clase media, más o menos en el sentido francés de la expresión, había empezado a hacer campaña pidiendo programas de reformas moderadas en los campos social y político, llevando un paso más allá el laicismo y el secularismo propios del liberalismo más antiguo y más extendido. Dicho de otro modo, la economía internacional generó los cambios socioeconómicos que habían transformado América Latina y, al mismo tiempo, proporcionó interpretaciones opuestas de su significado.

Pero, considerándolos retrospectivamente, ¿cuál fue el significado de estos cambios? Si se nos permite darle la vuelta a la expresión fabiana, parece indiscutible que, como mínimo, el capitalismo se hizo con el control de las alturas dominantes de la economía, orquestando los nuevos recursos de la región para que respondiesen principalmente a las necesidades de las economías nuclearias del sistema mundial capitalista. Asimismo, si bien en modo alguno tuvieron una influencia universal, las fuerzas económicas que emanaron del proceso de expansión capitalista sin duda penetraron hasta muy adentro del *hinterland*, alcanzando, por ejemplo, incluso a las tribus amazónicas que, tal como demostró Roger Casement, eran obligadas brutalmente a trabajar en la industria del caucho. Persistían sistemas más antiguos de organizar la producción, pero el capitalismo se erigió en el modo de producción hegemónico entre los diversos tipos que coexistían.

Para algunos estudiosos, entre ellos, por citar un buen ejemplo, Jonathan Levin, autor del libro *The export economies; their pattern of development in historical perspective* (1960), el resultado fue un desarrollo de tipo enclave, dentro del cual las fuerzas de transformación económica se encontraban concentradas y, en cierta medida, contenidas, si bien con la ocupación indebida y gradual del campo de actividad económica que rodeaba dicho enclave. En el exterior del enclave, la organización social se veía menos afectada por cambios inducidos externamente: quedaba marginada, por así decirlo, fuera del alcance del sistema de mercado. En esta lectura dualística de la experiencia histórica, el sector exterior aparece casi como una protuberancia extraña sobre un fondo de transformación socieconómica incompleta. La consecuencia implícita de la mayoría de las interpretaciones de esta clase es que había poca interacción entre los dos sectores, el enclave capitalista y el sector más arcaico o «tradicional», y que la relación entre los dos era de mutua exclusión. Contando con más tiempo y con una continuación de la dinámica económica de las fuerzas de mercado, empero, la topografía institucional estaba destinada a hacerse finalmente más uniforme mediante la absorción gradual del residuo precapitalista en el vórtice de la moderna expansión económica. Donde la transformación del sistema económico era manifiestamente incompleta, esto podía atribuirse menos a deficiencias en los mecanismos de transmisión que vinculaban los sectores de exportación y tradicional o nacional que al tamaño todavía relativamente pequeño del sector de exportación y a una tasa de crecimiento insuficientemente alta en el valor de las exportaciones per cápita. Dicho de otra forma, a pesar del crecimiento y la acumulación de la época, seguía habiendo un superávit insuficiente para efectuar la disolución de las formas no capitalistas de la organización social de la producción que, como ha demostrado la moderna sociología del desarrollo, estaban, en todo caso, imbuidas del conservadurismo y la inercia inherentes a las instituciones tradicionales en general.

Una serie de estudiosos revisionistas de origen un tanto más reciente (y en gran parte latinoamericano) ha sugerido que esta representación esencialmente neoclásica y dualística de la dinámica del crecimiento es muy posible que pase por alto relaciones significativas de índole económica y social en el proceso de expansión capitalista. Descontando, o al menos reconceptuando, el significado de los modos de producción no capitalistas en la América Latina colonial y los ejemplos dispersos en que, incluso después de 1850, parece que un incremento de la producción para el mercado fortaleció las relaciones de servidumbre en vez de acelerar su disolución, algunos de los exponentes de esta tesis «de dependencia» han fechado en 1492 la inserción de América Latina en el orden capitalista. A su modo de ver, en lugar de un dualismo que se hizo más acentuado a partir de 1850, pero que, según cabe presumir, estaba destinado a una resolución final, desde los primeros decenios de la conquista los diversos sectores y regiones de América Latina mostraron una unidad global que se derivaba de su común articulación en el sistema de mercado capitalista. Según esta posterior lectura de la historia, lo que la interpretación convencional ocultaba bajo el nombre de «dualismo» era sencillamente una estructura de poder e intercambio desiguales.

La relación entre los dos sectores resultaba, por tanto, simbiótica y no de separación. Como mecanismo para el control del trabajo y la restricción del consumo popular, la estratificación social y la segmentación de la organización servían para movilizar y proteger el superávit económico, poniéndolo así a disposición de las clases favorecidas. Más que esto, la sociedad tradicional y sus puntales económicos incluso ayudaban a nutrir el crecimiento del superávit asignado de modo capitalista, absorbiendo los costes de reproducción del trabajo y proporcionando funciones de bienestar social sin cargarlos directamente en el proceso de acumulación. Es perfectamente obvio, al reflejar la experiencia del período a través de esta perspectiva analítica, que la persistente distancia institucional entre el loado ideal de la economía liberal y la realidad práctica no encuentra explicación suficiente —y quizá incluso queda oscurecido— en la interpretación dualística convencional. El hecho es que, en la mayoría de los casos, una seria dedicación de recursos a resolver el dualismo y una reorganización institucional pensada para hacer que la sociedad latinoamericana se ajustase a las normas de la visión liberal (tal como la expresó, por ejemplo, la malhadada reforma mexicana) habrían estado en total contradicción con el mantenimiento de las relaciones acostumbradas entre los grupos dominantes (y, por ende, decisorios) y los subordinados. Es evidente que fue la utilización del superávit, y no su magnitud, lo que impidió que se llevaran a cabo cambios significativos en lo que podemos denominar «los términos de intercambio entre las clases».

Aun cuando estas formas teóricas y rivales de enfocar el asunto son demasiado generales —demasiado dispares y, al mismo tiempo, demasiado abstractas— para que nos permitan formular hipótesis herméticas y someterlas formalmente a una contrastación realmente rigurosa, las relaciones socioeconómicas que postulan pueden utilizarse, pese a ello, a modo de directrices generales para llamar la atención sobre cuestiones importantes de la historia de la región. Así ocurre de modo especial si se abandona el intento de hacer que todas las partes de la rica y compleja experiencia histórica de América Latina encajen en una sola estructura teórica, coherente y subordinante, y si, de modo más modesto y eclécti-

co, estas teorías más amplias se usan principalmente para organizar hipótesis que sirvan de guía a la investigación, para imponer cierto orden a la historia y para formar la base de un método de análisis comparado.

Por ejemplo, la pretensión revisionista de que América Latina se vio absorbida totalmente en el sistema capitalista a partir de 1492 fácilmente podría parecerles a algunos una afirmación bastante extravagante, a pesar del papel indudablemente central del comercio exterior en la organización de los dos imperios ibéricos, en especial el portugués. Pero, dado que para nuestros fines nada de gran importancia depende de la proposición de que el capitalismo fue entronizado en América Latina con la llegada de los españoles y los portugueses, podemos prescindir tranquilamente del problema de si llegó entonces o mucho más adelante. Del mismo modo, parece que la opinión de algunos analistas revisionistas de que un incapacitante estado de dependencia denominado «subdesarrollo» es el resultado de la integración de economías periféricas en el capitalismo mundial da a entender que, de un modo u otro, Argentina se encontraba en mayor desventaja que, pongamos por caso, el «subdesarrollado» Paraguay, debido a que la participación argentina en el comercio mundial y en los movimientos de capital era mucho mayor. Sin embargo, a pesar de sus aflicciones en el siglo XX, Argentina parece mucho más capaz que Paraguay de efectuar una mejora amplia del bienestar social y económico de su pueblo, a la vez que se nos muestra mucho más avanzada en lo que respecta a la conciencia y la participación políticas de su ciudadanía: es decir, está mucho más «desarrollada» en casi todos los sentidos de la palabra. El uso especial del concepto de subdesarrollo también puede descartarse por no constituir una mejora notable de conceptos estereotipados, tales como los intereses creados, las esferas de influencia, las alianzas políticas y el engrandecimiento clasista, ni siquiera de las primeras percepciones del mismísimo Marx. Al mismo tiempo, el análisis basado en la dependencia tiene muchísimo valor porque llama la atención sobre las preferencias políticas de grupos privilegiados. Tal como señala, es probable que, desde el punto de vista social, los recursos se distribuyan de una manera que no es óptima por cuanto las normas de actuación responden principalmente a los deseos de ciertos segmentos de la sociedad. Con estas supresiones y otras parecidas por ambos lados, no está claro que los dos métodos explicativos sean necesariamente competitivos; a decir verdad, si se aplican con mayor cautela, puede que iluminen principalmente aspectos diferentes de la misma complejidad social y que, por lo tanto, sean complementarios en lo fundamental.

Por un lado, la crítica basada en la dependencia sirve para explicar el carácter francamente conflictivo del desarrollo en el siglo XX, con su equivalente más disimulado en el siglo XIX, y para denunciar el cuadro simplista y engañoso que presenta el enfoque analítico más convencional del dualismo y la teoría del enclave. Esta última parece demasiado centrada en el capital, y demasiado mecanicista, en su visión del nexo entre mercados y otras instituciones, y presenta una visión de la realidad en la cual resulta en verdad muy difícil reconocer la economía pluriforme y de intrincada estructura de América Latina. Con todo, por su parte, la perspectiva del enclave realza muy bien las tasas de crecimiento opuestas de la productividad entre el sector exterior y los diversos sectores nacionales, y ayuda a identificar las consecuencias implícitas de diferencias significativas en sus respectivas características de organización. El enfoque dualístico neoclásico

también contribuye a identificar los puntos de crecimiento incipientes, definidos por la demanda, en la estructura económica latinoamericana, en los cuales se concentraba la oferta de capital, que iba en aumento pero continuaba siendo muy limitada, para incrementar la producción y la productividad, y también para explicar las diferencias entre los caminos que seguían los diversos países para llegar al desarrollo. Consideraciones de coste y precio, por ejemplo, dictaban que las principales vías de crecimiento fuesen, en general, las oportunidades de inversión y producción, que eran definidas, por un lado, por una demanda en rápida expansión en las economías industrialmente avanzadas de las regiones del Atlántico Norte y, por otro lado, por los cambios habidos en la tecnología y por un descenso de los costes del transporte internacional e interior que ayudara a dedicar nuevas zonas a cultivos y abriera nuevas explotaciones mineras. Las nuevas opciones de producción, generadas para las economías latinoamericanas en pautas de demanda mucho más débiles, salidas de la expansión local derivativa provocada por el crecimiento de las exportaciones, eran sólo de importancia secundaria. Como ya hemos señalado, sin embargo, todos estos factores variaban considerablemente de una región a otra y dependían, entre otras cosas, de la dimensión del mercado interior, las tecnologías de las distintas industrias exportadoras y las relaciones de producción que predominaran en las regiones donde nacían tales industrias.

Las condiciones de la oferta contribuían a producir el desarrollo desproporcionado del período. Las que más influían eran la extensión restringida del moderno sistema de transporte que se estaba construyendo y la baja calidad y deficiente distribución del carbón y el hierro, los principales resortes naturales de la época. La red de transporte, al estar vinculada al sector exterior porque el capital extranjero figuraba de forma prominente en el desarrollo de los ferrocarriles y servir las líneas principalmente al comercio de exportación, limitaba seriamente las zonas que podían aprovecharse como regiones abastecedoras de los mercados, tanto exteriores como nacionales. Fuera de los distritos dotados de ferrocarril, los costes del transporte por tierra seguían siendo prohibitivamente elevados. Por su parte, la funesta escasez de carbón y de hierro impedía toda asignación local significativa de las oportunidades más críticas de continuidad «hacia atrás» que la nueva estructura económica creaba: las industrias que producían maquinaria y bienes de ingeniería. Vale la pena señalar que sólo en el margen más septentrional de América Latina, en Monterrey, había nacido una industria siderúrgica integrada antes del final del período que estamos estudiando. Ambas circunstancias, por supuesto, eran desfavorables a la difusión por todos los sistemas económicos nacionales de la región del estímulo al desarrollo que tenía su origen en el comercio exterior, y es muy probable, en el caso de las limitaciones del transporte, que también fueran desfavorables a la diversificación de las exportaciones. México, la excepción, parece confirmar la importancia especial de la variable transporte. Gracias a la extensa red ferroviaria creada durante el porfiriato, una variedad considerable de recursos naturales podía destinarse a los mercados de exportación. Asimismo, aun cuando la distribución de la renta limitara seriamente la magnitud del mercado, fue posible un grado modesto de desarrollo industrial porque el sistema de transportes permitía a los productores nacionales atender a la demanda que existiese. Si el mercado nacional mexicano hubiese sido más fragmentario de lo que era, si las líneas de ferrocarril no hubie-

ran sido tan extensas, es sumamente dudoso que hubiesen podido establecerse tantas fábricas pequeñas.

Más problemático fue el efecto que otros factores de la oferta surtieron en las diversas opciones de desarrollo. Allí donde la demanda en los mercados nacionales era, como en Brasil, México y Argentina, relativamente amplia y donde las habituales relaciones entre los costes y los precios favorecían la provisión de instalaciones industriales para satisfacer las necesidades de los mercados locales, pare ser que existían el capital, la mano de obra y el espíritu empresarial necesarios —gracias a la inmigración si la generación nacional fallaba— para poner en marcha la producción en cierta escala. Es muy posible que, de haber existido mayor espíritu empresarial y de haber funcionado con mayor eficiencia los mercados de factores (para reunir más capital local, por ejemplo), hubieran podido efectuarse mejoras marginales de la situación. Las fábricas de elaboración de alimentos estaban muy extendidas; las fundiciones y los talleres mecánicos, un poco menos. Las fábricas textiles se concentraban principalmente en Brasil y México, pero también las había en otros países. Tal vez esta industrialización incipiente indicaba que había otras oportunidades que habrían podido aprovecharse si los inversionistas y los empresarios hubieran sido más numerosos. Desde luego, nadie podía decir que las instituciones del mercado de capital funcionaran de forma exhaustiva e imparcial, es decir, basándose exclusivamente en criterios relacionados con las inversiones comerciales. Por el contrario, regiones y segmentos de la población enteros veían cortado su acceso al desarrollo institucional todavía embrionario en este campo. No obstante, es probable que, dentro de la estructura institucional que existía, la demanda débil y la extensión limitada de los transportes, junto con otras características infraestructurales del marco económico como, por ejemplo, deficientes sistemas de educación y servicios de comunicaciones, constituyeran los obstáculos supremos porque hacían que los coeficientes coste-rendimiento fueran desfavorables y que el nivel de riesgo e incertidumbre fuera demasiado alto.

Al hacer hincapié en el papel clave del comercio exterior como fuerza dinámica, de las exportaciones como fuente del crecimiento de la renta y de algunos de los cambios estructurales asociados con el desarrollo, no se pretende dar a entender que el comportamiento económico de América Latina fuese meramente reflexivo. No podemos hacer caso omiso de la medida en que condiciones favorables de la oferta, basadas en factores interiores, mejoraban la capacidad de respuesta del mercado y diferenciaban las regiones donde la expansión de la exportación estimulaba un crecimiento más general de las regiones donde creaba la estructura económica tipo enclave. En este sentido, las experiencias de Argentina y el sur de Brasil destacan mucho. Pero en estos casos la interrelación del comercio y los movimientos de capital, por no citar la movilidad internacional del trabajo y el espíritu empresarial, viene a resaltar el hecho de que las condiciones favorables de la oferta interior no eran en sí mismas independientes de las operaciones del sector exterior. La expansión en el sur de Brasil, y en Argentina, del mercado nacional de manufacturas que llevó, con la ayuda de la política del gobierno, al desarrollo industrial estaba vinculada por partida doble al sector exterior: al nivel salarial relativamente más alto que iba asociado con la inmigración transoceánica en gran escala y a las funciones de producción de las industrias

exportadoras, para las cuales una parte significativa de la tecnología y la administración podía suministrarse localmente.

Al mismo tiempo, también parece claro, gracias a la investigación informada por la orientación analítica revisionista, que el comercio internacional podía producir el tipo de crecimiento asimétrico que experimentaba la mayor parte de América Latina, debido precisamente a la naturaleza de las estructuras socioeconómicas que estaban subordinadas a los intereses económicos dominantes e internacionalmente relacionados. Si bien la organización de la producción tendía con frecuencia a ser de carácter pluriforme, con más modos y relaciones de producción arcaicos predominando fuera del sector exterior y de la estructura que lo apoyaba, había, como señalábamos antes, vinculaciones críticas entre las diferentes partes de la economía. Entre otras cosas, las mismas instituciones que establecían la subordinación social y política de la mayoría de la población —en México, la mayor parte de América Central, las repúblicas andinas y el noreste de Brasil— tendían a contener la renta monetaria y, al vincular la falta de derechos económicos a la de derechos políticos, protegían tanto el superávit exportable como los procesos de acumulación de capital instigados por extranjeros de la erosión que hubiera podido nacer o bien de niveles más altos de consumo popular o de las exigencias de un mayor grado de inversión social. Por supuesto, las exigencias de consumo de las clases privilegiadas no estaban peor protegidas. Que esto se hiciera a costa de la formación del capital material y humano que hubiera podido fomentarse localmente fuera del sector exterior (y se fomentó en unas cuantas regiones) con la existencia de mercados nacionales más fuertes no representaba ninguna desventaja especial desde el punto de vista de los grupos cuya prosperidad estaba unida a la importación de productos de lujo y semilujo, a las industrias exportadoras y a industrias que apoyaban al sector exportador (y recibían apoyo de éste): aquellas cuya expansión atraía tanto capital extranjero y nacional. Al contrario, la compatibilidad de estas formas de organización con la preservación de las posiciones de privilegio establecidas significaba que, por regla general, las elites no tenían ninguna prisa por invertir partes significativas del superávit en mejoras de tipo general y en reformar o modernizar la estructura.

La posición subyugada de una parte tan grande de la economía nacional significaba también menores costes de oportunidad para los factores de producción locales que se empleaban en el sector exterior. Dicho de otra forma, el sector exterior disfrutaba de condiciones de oferta favorables en lo que se refería a los factores de producción disponibles o, como mínimo, le resultaban más baratos de lo que le hubieran salido si el sector nacional hubiese estado en expansión vigorosa y desviando tierra, trabajo y capital de usos relacionados con el comercio exterior y sus servicios auxiliares locales. Bajo la dispensación institucional predominante, el sector nacional, mediante su parca utilización de capital, permitía que la oferta de éste disponible se concentrara al servicio de la expansión de las exportaciones, al mismo tiempo que mantenía a la fuerza laboral en unos niveles de remuneración real tan bajos que, fuera de la zona del Río de la Plata y del sur de Brasil, el precio de la oferta de mano de obra para los centros de crecimiento orientados hacia el exterior tendía a ser relativamente bajo. En muchas zonas rurales, el sector de la agricultura de subsistencia funcionaba como una especie de reserva de mano de obra, creando una fuerza laboral de nativos

y manteniéndola entre los intervalos de empleo migratorio estacional en la agricultura comercial, como, por ejemplo, en las plantaciones de algodón de las costas de Perú o en las fincas cafeteras de Guatemala. De modo parecido, el sector rural proporcionaba con frecuencia trabajadores eventuales para las empresas mineras, impidiendo la formación de un proletariado agrícola o industrial permanente. La agricultura campesina, que se practicaba en parcelas independientes y en tierras comunales, así como al amparo de diversos sistemas de arrendamiento en las grandes propiedades, comúnmente servía también como sostén principal de los mercados agrícolas nacionales, suministrando alimentos para los centros urbanos y las explotaciones mineras dispersas por todo el *hinterland* sin mermar de forma considerable las escasas reservas de capital. A este respecto, por medio de los impuestos y de la estructura de los cauces de comercialización, una parte importante del modesto superávit económico generado en la agricultura campesina, las industrias artesanales y el pequeño comercio era, probablemente, sacada del sector e introducida en los centros urbanos. Es indiscutible que, por lo común, el sector campesino recibía muy poco a cambio, ya fuese en forma de inversiones sociales o de remuneraciones de los factores.

Sin embargo, ambas interpretaciones de la historia económica del período 1870-1914, la convencional y la basada en la dependencia, coinciden en varios puntos. A medida que el crecimiento de las exportaciones fue cobrando ímpetu, la experiencia alteró profundamente las relaciones entre las diversas economías regionales de América Latina y otras partes del mundo, en especial las economías del Atlántico Norte. Formas precapitalistas de organización económica y social continuaron siendo muy visibles en muchas zonas de América Latina, fortalecidas en algunos casos, pero el modo y las relaciones de producción característicos del capitalismo moderno aportaron una nueva capa sobrepuesta que subsumió a todos los demás sectores en su lógica, controlando y organizando la mayoría de los procesos a nivel local, incluso cuando el mantenimiento de formas más antiguas de organizar la producción convenía a los sistemas que a la sazón iban cobrando forma. En 1870, estos sistemas se encontraban aún en formación. En 1914, el nuevo régimen ya se había consolidado plenamente y propagaba las condiciones que, andando el tiempo, lo reconfigurarían aún más.

Capítulo 2

AMÉRICA LATINA Y LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DESDE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL HASTA LA DEPRESIÓN MUNDIAL

La división de la historia económica de América Latina en períodos alrededor de «perturbaciones externas» se ha visto cada vez más rechazada en años recientes. No obstante, si deseamos explorar —a modo de cuestión no decidida— el papel de la economía internacional en el desarrollo económico de América Latina, la primera guerra mundial y la depresión mundial encierran un período significativo. Llena el vacío que media entre la primera «perturbación externa» importante del siglo XX y el derrumbamiento definitivo del mecanismo de crecimiento inducido por las exportaciones de la «edad de oro», que había empezado hacia 1870. El período también representa los años clave en la sustitución de una hegemonía por otra: la decadencia de Gran Bretaña como importante potencia económica fue acelerada por la guerra (en la que Alemania fue eliminada), y los Estados Unidos se vieron empujados a interpretar el papel de principal socio inversionista y comercial de América Latina. Sin embargo, las generalizaciones acerca del conjunto de América Latina, que ya son peligrosas en el mejor de los casos, resultan especialmente difíciles en semejante período de transición. Las tasas del cambio son diferentes en los distintos países y las percepciones varían: está claro que en algunos países la «edad de oro» continúa hasta 1929; en otros tienen lugar cambios fundamentales entre 1914 y 1929, período al que se le da acertadamente el nombre de la «edad de la demora», y en otros las raíces del cambio ya estaban presentes mucho antes de 1914.

En este capítulo describimos, en primer lugar, las principales características de la cambiante economía internacional entre la Gran Guerra y la depresión mundial. Exploramos, luego, las repercusiones de estos cambios en las economías latinoamericanas. La conclusión intenta evaluar el alcance del cambio y la importancia a largo plazo del período. Tratamos de mostrar cómo la primera guerra mundial y sus secuelas estimularon fuerzas internas favorables al cambio y cómo

durante el decenio de 1920 se efectuaron más cambios importantes que condicionaron la respuesta que América Latina dio a la depresión mundial.

CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Aunque está claro que el estallido de la primera guerra mundial tuvo gran importancia en el derrumbamiento de la clásica economía mundial capitalista, basada en el papel dominante de Gran Bretaña y el funcionamiento del patrón oro, es fácil exagerar dicha importancia. Ciertamente, hasta aquel momento el sistema había funcionado muy bien, aunque las razones de ello todavía no están claras. Hay muchas polémicas en torno a si la eficiencia del sistema se debía a que la flexibilidad de los salarios y los precios permitía la deflación y el ajuste, a una evitación *ex ante* de disparidades considerables en la competitividad o a la eficiencia de los mecanismos de los tipos de interés y, por ende, las corrientes equilibradas de capital.[1] Pero desde mucho antes de 1913, fuerzas favorables al cambio y que amenazaban esta armonía habían ido ganando potencia. El cambio tuvo lugar en dos campos principales. Primero fue el desplazamiento que ya se estaba produciendo en las estructuras del comercio y las inversiones. El papel iniciador de Gran Bretaña en el comercio de manufacturas significaba que su participación descendería forzosamente con el desarrollo de otros miembros de la comunidad comercial; esto se agravó por el descenso de la competitividad en ciertas líneas. Sus industrias en decadencia fueron perdiendo cada vez más terreno, aunque su creciente papel como moneda clave y la correspondiente función de las obligaciones en esterlinas en el extranjero surtieron un efecto compensador e hicieron posible un «veranillo de San Martín» de expansión, ejemplo clásico de «déficit sin lágrimas».[2] Pero, aunque Gran Bretaña siguió predominando, el papel de los Estados Unidos en el comercio y las inversiones aumentaba rápidamente desde comienzos de siglo: en 1913, México, todas las repúblicas de América Central y el Caribe hispánico, Venezuela, Colombia, Ecuador y, marginalmente, Perú ya importaban más de los Estados Unidos que del Reino Unido (véase el cuadro 4), lo cual representaba un cambio importante en comparación con el decenio de 1890. Las inversiones estadounidenses avanzaban con rapidez en, por ejemplo, las minas y los ferrocarriles mexicanos, el cobre peruano, los nitratos chilenos, los plátanos colombianos y el azúcar cubano, así como en varias economías centroamericanas. En segundo lugar, ya se estaban produciendo cambios que llevarían a una creciente oferta excesiva de productos básicos y a aumentar la inestabilidad del mercado. Estas tendencias se daban tanto en la vertiente de la demanda como en la de la oferta. En la vertiente de la demanda, el crecimiento demográfico en los países desarrollados estaba disminuyendo y el alza de la renta llevaba a un crecimiento proporcionalmente más lento de la demanda de alimen-

1. Véase J. R. Zecher, «How the Gold Standard worked, 1880-1913», en D. N. McCloskey y J. R. Zecher, *Enterprise and trade in Victorian Britain*, Londres, 1981, para un resumen reciente de otros puntos de vista y una interpretación basada en la teoría monetaria de la balanza de pagos. Véase también P. H. Lindert, *Key currencies and gold 1900-13*, Princeton, 1969.
2. Lindert, *Key currencies*, p. 75.

tos. En la vertiente de la oferta, el cambio y la modernización técnicos conducían a una mayor productividad y también, en ciertos casos, a un incremento de la rigidez a corto plazo de la oferta, al hacerse la producción más intensiva en capital. Estas tendencias eran compensadas solamente en el caso de unos cuantos productos básicos (petróleo, cobre) por cambios técnicos que llevaban a nuevas demandas, factor que tendría más importancia en el decenio de 1920.

Durante la guerra, el cambio en las estructuras del comercio e inversiones experimentó una intensa aceleración, toda vez que, por un lado, la posición de Gran Bretaña en el comercio mundial decayó, y nunca se recuperaría del todo; por otro lado, las oportunidades de exportar de los Estados Unidos experimentaron la correspondiente transformación. La posición geográfica de los Estados Unidos significaba una ventaja, en relación con países lejanos tales como Australia, cuando escaseaban los medios de transporte marítimo. El superávit de su balanza comercial aumentó: a finales de 1919, los Estados Unidos ya eran acreedores netos a largo plazo de más de 3.300 millones de dólares, en comparación con su condición de deudor neto de una cifra parecida en el período de antes de la guerra.[3] Las inversiones privadas de los Estados Unidos en el extranjero aumentaron de 3.500 millones de dólares en 1915 a 6.400 millones en 1919.[4] Su decidido aprovechamiento de las oportunidades de exportar que ofrecía la guerra se refleja en el enorme crecimiento del comercio con América Latina (cuadro 1) y en la infraestructura que empezó a crecer alrededor de él, a medida que bancos norteamericanos procuraban establecerse en el extranjero al mismo tiempo que aumentaban los flujos de información. Por todas partes aparecieron manuales que aconsejaban a los exportadores, y en ellos el centro clave de interés era América Latina.[5] En 1914, se cambiaron las disposiciones federales de los Estados Unidos con el fin de permitir la expansión de sucursales bancarias norteamericanas en el extranjero; entre 1914 y 1918, el First National City Bank solo abrió una docena de sucursales en América Latina.

La guerra también estimuló un incremento de la capacidad productiva de muchos productos básicos donde ya existía el peligro de un exceso de oferta. El azúcar fue tal vez el ejemplo más sobresaliente, pero ocurrió lo mismo con muchos alimentos y materias primas cuando la producción nacional en Europa se vio interrumpida temporalmente.

La guerra surtió también efectos más específicos. Los vínculos de comercio e inversiones de Alemania fueron cortados bruscamente, con lo que se creó un vació que los Estados Unidos se apresuraron a llenar. En un plazo muy corto se suspendieron todo el sistema bancario y crediticio y la organización de los mercados monetarios, lo que en América Látina provocó una aguda crisis de li-

3. D. Aldcroft, *From Versailles to Wall Street, 1919 to 1929*, Londres, 1977, p. 239 (hay trad. cast.: *De Versalles a Wall Street, 1919-1929*, Crítica, Barcelona, 1985).

4. C. Lewis, *America's stake in international investments*, Brookings Institution, Institute of Economics, publicación 75, Washington, 1938, p. 449.

5. Un buen ejemplo (que además es divertido) es E. Filsinger, *Exporting to Latin America*, Nueva York, 1916: 369 páginas de instrucciones detalladas sobre todos los aspectos del negocio; incluye consejos relativos «al valor de las películas» en la publicidad y detalles prácticos, tales como la necesidad de usar sillas de montar apropiadas al aventurarse por los Andes o una cantidad generosa de un preparado para untarse el cuerpo contra los insectos.

CUADRO 1

Comercio de los Estados Unidos con América Latina como porcentaje del comercio latinoamericano total en 1913, 1918 y 1927

	1913	1918	1927
América del Sur			
Importaciones de los Estados Unidos	16,2	25,9	26,8
Exportaciones a los Estados Unidos	16,8	34,8	25,2
México, América Central y el Caribe			
Importaciones de los Estados Unidos	53,2	75,0	62,9
Exportaciones a los Estados Unidos	71,3	73,4	58,4

FUENTES: M. Winkler, *Investment of U.S. capital in Latin America*, World Peace Foundation, Boston, 1929; James W. Wilkie, *Statistics and national policy*, suplemento 3 (1974); UCLA, *Statistical abstract of Latin America*, UCLA Latin American Center, Universidad de California, Los Ángeles.

quidez y pánico financiero en 1913-1914. Durante todo el período de guerra la interrupción de las importaciones produjo tanto oportunidades como inconvenientes, cuyas consecuencias detalladas estudiaremos más adelante. En otro nivel, en todas las economías occidentales se registraron cambios bruscos en la función del Estado debido a la súbita necesidad de regular las economías de guerra. También el nacionalismo pasó a ser una fuerza más potente, y hubo acontecimientos importantes en los movimientos laborales.

Con el antiguo sistema en desorden y la aparición de nuevas fuerzas favorables al cambio bajo formas tales como el aumento del cometido del Estado, en 1919 existía la oportunidad de replantear la situación y tratar de valorar y resolver los problemas subyacentes. Pero éstos no se percibieron. La opinión generalizada en el período de posguerra, al menos en los Estados Unidos y en el Reino Unido, decía que era necesario volver al sistema antiguo, en especial al patrón oro y, en la medida de lo posible, a las paridades del tipo de cambio de antes de la contienda. De los Estados Unidos salió un fuerte empeño en volver a reducir el papel del gobierno: abandonar el control de los precios y toda injerencia en el comercio o los tipos de cambio, y acercarse de nuevo según fuera posible, a la competencia «sana» y «libre».[6] La prisa por volver a las fuerzas del mercado fue especialmente imprudente dada la magnitud de la demanda contenida durante la guerra: el resultado fue la mala gestión del auge y el hundimiento de 1919-1922, cuya naturaleza era en gran parte especulativa.[7] El auge empeoró

6. Véase el *Annual Report of the Secretary of the Treasury on Finances for the fiscal year ended June 30, 1920*, Washington, 1921, p. 81: «... Los gobiernos del mundo deben dejar ahora la banca y el comercio ... La tesorería se opone al control gubernamental del comercio exterior y se opone aún más al control privado ... Contemplan la eliminación de los controles y las injerencias gubernamentales y la restauración de la iniciativa individual y la libre competencia en los negocios ... la economía estricta en el gasto público ...».

7. Véase W. A. Lewis, *Economic survey 1919-1939*, Londres, 1949, para una crónica detallada y coherente.

más el problema de la oferta excesiva de productos agrícolas. A partir de 1922, hubo una expansión económica sostenida en los Estados Unidos y en muchos países europeos, aunque Gran Bretaña forcejeaba con la deflación en su intento de restaurar y mantener la paridad de antes de la guerra. Pero el sistema era básicamente defectuoso y los movimientos de capital sólo servían para remediar temporalmente los defectos. Se reinstituyó el sistema del patrón de cambio oro, pero nunca funcionó bien: había demasiados centros, los Estados Unidos carecían de experiencia y ni Francia ni los Estados Unidos se habían comprometido a hacer que el nuevo sistema funcionase correctamente. Había también una inestabilidad que antes no existía, cuyo origen era el incremento del volumen de dinero a corto plazo y dinero volátil, y se cometieron graves errores al juzgar las paridades de las principales divisas. Además, la magnitud del superávit norteamericano era tal, que hubo que tomar medidas urgentes para fomentar las importaciones y la exportación de capital al objeto de paliar los problemas que los pagos planteaban a los receptores. Pero el comercio no era para los Estados Unidos el factor importante que antes había sido para el Reino Unido; las medidas, de hecho, eran exactamente lo contrario de lo que hacía falta. Los Estados Unidos continuaron con su política proteccionista, que databa de la guerra de Secesión, y su política de exportación de capitales creó problemas importantes a los países receptores. En el decenio de 1920, hubo una bonanza de préstamos extranjeros de carácter privado por parte de los Estados Unidos. Los vendedores conseguían colocar empréstitos a gobiernos incautos; se alentaba decididamente a los prestatarios a ir más allá de sus posibilidades. El dinero tendía a destinarse con frecuencia o bien a usos improductivos o a incrementar aún más la oferta de productos agrícolas, de los que ya había un exceso peligroso.

Con la ayuda de tales créditos, el volumen de la producción básica continuó aumentando. Mientras tanto, las fuerzas que influían en la oferta y la demanda continuaron actuando y adquiriendo potencia. Los años veinte fueron un período de progreso técnico especialmente rápido en la agricultura: por primera vez en la historia su ritmo dio alcance a la industria, con la mecanización de los cultivos y la introducción de nuevas variedades de plantas y nuevos fertilizantes. Hubo también importantes cambios estructurales en los mercados de productos básicos, y los nitratos y el caucho resultaron perjudicados por sucedáneos. Examinar el comportamiento de los precios en el decenio es tarea complicada, ya que el súbito auge de 1920 fue seguido de un hundimiento igualmente súbito, al que a su vez seguirían una recuperación de todos los productos básicos antes de 1925 y luego un debilitamiento desigual de muchos mercados. Pero debajo de esto había una tendencia desfavorable a largo plazo; en 1926-1929, los términos de intercambio correspondientes a todos los productos básicos habían descendido de forma significativa hasta quedar por debajo de su nivel de 1913.[8] En el cuadro 2 se dan datos referentes a productos individuales; se verá que sobre un fondo de subida, descenso y recuperación, la demanda de combustibles y minerales fue básicamente fuerte, como lo fue también la de carne. El algodón se vio ayudado por problemas de enfermedad en el sur de los Estados Unidos. El café se sostuvo en el nivel que se indica sólo gracias al esquema intervencionista de Brasil: a me-

8. J. F. Rowe, *Primary commodities in international trade*, Cambridge, 1965, p. 83.

CUADRO 2

Índices de precios implícitos correspondientes a productos básicos seleccionados, 1928 (1913 = 100)

Petróleo crudo	158
Mineral de hierro	142
Mineral de cobre	119
Algodón	149
Café	137
Carne	129
Estaño	102
Trigo y harina	104
Azúcar	84
Cacao	68

FUENTE: Calculado a partir de P. L. Yates, *Forty years of foreign trade: a statistical handbook with special reference to primary products and underdeveloped countries*, Londres, 1959.

diados de los años veinte las existencias se encontraban en un nivel peligrosamente alto, como ocurría también con el trigo y el azúcar. El bajo precio del estaño fue el resultado, principalmente, de la rápida expansión de las minas de bajo coste en el decenio de 1920.[9]

En 1928 las tensiones y las presiones ya empezaban a hacerse sentir en los diferentes mercados de productos básicos, sobre todo en el del trigo. La depresión mundial fue, pues, resultado en parte de desequilibrios profundos en el sistema internacional; su severidad, no obstante, se vio agravada considerablemente por la mala gestión política que se siguió dentro de los Estados Unidos. Cuando el auge en los Estados Unidos subió hasta alturas de vértigo en 1928, se atrajo capital de todas partes, y muchos países latinoamericanos empezaron a tener problemas con su balanza de pagos porque cesó la afluencia de capital e incluso empezó a salir en dirección contraria. En octubre de 1929, se produjo el hundimiento de Wall Street. Los precios de los productos básicos cayeron verticalmente y, como descendían más aprisa que el nivel de precios medios, los términos de intercambio se volvieron en contra de los productores básicos. Cesaron por completo las entradas de capital. El resultado, como es bien sabido, fue un agarrotamiento del comercio y la inversión mundiales. Europa se recuperaría de la recesión con cierta rapidez, pero los Estados Unidos no se recuperaron realmente durante todo el decenio siguiente. Las consecuencias para América Latina fueron

9. Sobre las materias primas, véase M. T. Copeland, *A raw commodity revolution* (Business Research Studies, n.° 19), Harvard University Graduate School of Business Administration, Cambridge, Mass., 1938.

serias. Al mismo tiempo, la perturbación complementaria de la depresión mundial obligó a efectuar el fundamental cambio de dirección económica, cuya necesidad había demostrado la primera guerra mundial, pero que no pudo hacerse durante los años veinte porque las fuerzas internas eran insuficientes para ello.

Los efectos en América Latina

Pasaremos ahora a examinar las consecuencias inmediatas que en los países latinoamericanos, los cuales, de forma casi exclusiva, seguían siendo productores y exportadores de artículos básicos, tuvieron, primero, el cambio de la estructura del comercio y la inversión mundiales y, en segundo lugar, el debilitamiento y el comportamiento irregular de los mercados de productos básicos durante el período que va de la primera guerra mundial a la depresión mundial. También consideraremos la cuestión, más profunda, del tipo de respuesta que era posible dar a los diversos indicadores de la necesidad de cambiar de dirección, examinando los acontecimientos institucionales y la industrialización.

El cambio más espectacular durante este período se produjo en las inversiones: como indica el cuadro 3, la participación de los Estados Unidos en el total de capital británico y norteamericano invertido en América del Sur ascendió en muchos casos en más de 30 puntos porcentuales; las inversiones británicas apenas aumentaron, mientras que las norteamericanas subieron vertiginosamente. En este importante acontecimiento todavía no están claros los papeles relativos que desempeñaron la falta de interés británico, el dinamismo de América del Norte y el apoyo oficial estadounidense. Entre 1924 y 1928, América Latina absorbió el 24 por 100 de las emisiones de capital nuevo efectuadas en los Estados Unidos para la cuenta con el exterior y recibió el 44 por 100 de las nuevas inversiones directas en el exterior.[10] Al parecer, la afluencia excedía la de capital recibido del Reino Unido durante los años máximos comprendidos entre 1904 y 1914, incluso teniendo en cuenta los movimientos de los precios.

La inversión directa fue el menor de los dos componentes. Los minerales, el petróleo y las empresas de servicios públicos atrajeron las mayores cantidades, aunque la industria en los países más extensos también era atractiva. Durante la totalidad del decenio de 1920, Chile atrajo mayores inversiones estadounidenses en minas que cualquier otro país del mundo. Hasta México continuó atrayendo dinero extranjero: los primeros gobiernos posrevolucionarios mantuvieron una política de no injerencia en las propiedades norteamericanas, y la amenaza potencial que planteaba la Constitución de 1917 no fue tomada muy en serio durante el decenio de 1920.

Por supuesto, la expansión de las inversiones directas estaba íntimamente asociada con las afluencias indirectas. El papel de los bancos se hizo cada vez más importante: en 1926, ya había 61 sucursales de bancos estadounidenses en América Latina.[11] Las compañías constructoras de los Estados Unidos frecuentemen-

10. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina, *Foreign capital in Latin America*, Nueva York, 1955, p. 7.
11. C. W. Phelps, *The foreign expansion of American banks*, Nueva York, 1927, pp. 211-212.

CUADRO 3

Capital nominal invertido en América del Sur por los Estados Unidos y el Reino Unido, 1913 y 1929[a] (millones de dólares)

	Inversiones norteamericanas		Inversiones británicas	
	1913	1929	1913	1929
Argentina	40	611	1.861	2.140
Bolivia	10	133	2	12
Brasil	50	476	1.162	1.414
Chile	15	396	332	390
Colombia	2	260	34	38
Ecuador	10	25	14	23
Paraguay	3	15	16	18
Perú	35	151	133	141
Uruguay	5	64	240	217
Venezuela	3	162	41	92

	Ratio de inversiones norteamericanas en la suma de inversiones norteamericanas y británicas	
	1913	1929
Argentina	2,1	22,2
Bolivia	83,3	91,7
Brasil	4,1	39,3
Chile	4,3	50,1
Colombia	5,5	88,1
Ecuador	41,7	53,2
Paraguay	16,7	45,5
Perú	20,8	51,7
Uruguay	2,0	22,8
Venezuela	6,8	54,9

FUENTE: M. Winkler, *Investment of U.S. capital in Latin America*, World Peace Foundation, Boston, 1929.

[a] Tómese nota de que la separación exacta por nacionalidad es imposible. S. G. Hanson, «The Farquhar Syndicate in South America», *Hispanic American Historical Review* (agosto, 1937), cita la Brazil Railway Co.: «Registrada en Norteamérica, promotores de la asociación canadienses, propiedades brasileñas, financiada en el mercado de Londres y fondos proporcionados en gran parte por inversionistas franceses y belgas». Para un período anterior, D. C. M. Platt, «British portfolio investment overseas before 1870, some doubts», *Economic History Review*, XXXIII (1980), ha argüido que este fenómeno tal vez dio origen a una seria exageración de las cifras del Reino Unido. Sin embargo, el hecho clave que se desprende de este cuadro es el «desplazamiento» de la importancia «relativa».

te trabajaban en estrecha asociación con un grupo de banqueros, como, por ejemplo, la U.S. Foundation Company en Perú. Por estos y otros medios, en los años veinte se registró una expansión extraordinaria de la financiación exterior de los gobiernos latinoamericanos. Era la época de los vendedores agresivos y prácticamente todo estaba permitido. Una comisión investigadora del Senado comprobó que había 29 representantes de casas financieras norteamericanas en Colombia solamente, tratando de negociar empréstitos para gobiernos nacionales y departamentales. La rivalidad carecía de escrúpulos y el uso de sobornos estaba muy extendido: una de las jugadas más inocentes consistió en darle al yerno del presidente de Cuba un puesto bien remunerado en la sucursal cubana de un banco estadounidense mientras éste competía con éxito contra otros bancos.[12] Bien sabido es que el hijo del presidente peruano Augusto Leguía (1919-1930) amasó una fortuna.[13] La más conocida de las hazañas de Juan Leguía fue cobrar 520.000 dólares en concepto de comisiones en 1927. Recibió el dinero de Seligmans, los banqueros de inversión neoyorquinos, en pago de la ayuda que les había prestado en la consecución de dos importantes contratos de empréstitos exteriores.

Con el alza de las inversiones aumentó también el comercio de los Estados Unidos con la región (véase el cuadro 4). Los progresos que hicieron los Estados Unidos durante la guerra se consolidaron en el decenio de 1920, cuando su ventaja competitiva fue fortalecida por los nuevos productos dinámicos del período (sobre todo, automóviles). Esto produjo cambios interesantes en las relaciones y creó un nuevo potencial de desequilibrio, cuyo ejemplo más notable es el caso de Argentina. En 1913, Argentina, al igual que Brasil, tenía sólo vínculos comerciales y de inversiones limitados con los Estados Unidos, a diferencia de Perú y Ecuador, por ejemplo, que ya importaban tanto mercancías como capital de su vecino del norte. Durante los años veinte, aumentó cada vez más el deseo argentino de comprar maquinaria moderna, agrícola y de otros tipos, fabricada en los Estados Unidos, pero Argentina seguía fuertemente atada por sus relaciones comerciales y de inversiones con el Reino Unido, que restringían su libertad de acción.[14] También Uruguay veía su libertad de acción limitada por una creciente dependencia de Gran Bretaña, a medida que la carne de buey refrigerada se convertía en una proporción importante de sus exportaciones.[15]

Pasando seguidamente a las consecuencias implícitas de las tendencias desfavorables y la creciente inestabilidad de los mercados de productos básicos, hemos demostrado que los precios de estos productos respondían a potentes fuerzas de

12. Lewis, *America's stake*, p. 377.

13. R. Thorp y G. Bertram, *Peru 1890-1977. Growth and policy in an export economy*, Londres, 1978, p. 376, n. 13.

14. Véase J. Fodor y A. O'Connell, «La Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX», *Desarrollo Económico*, 13 (1973), pp. 13-65, para el análisis del «triángulo» original; y Marcelo de Paiva Abreu, «Argentina and Brazil during the 1930s: Impact of British and American international economic policies», en Rosemary Thorp, ed., *Latin America in the 1930s: the role of the periphery in world crisis*, Londres, 1984, para su utilización estimulante en el caso de Brasil.

15. M. H. J. Finch, *A political economy of Uruguay since 1870*, Londres, 1981, p. 133.

CUADRO 4

Importaciones latinoamericanas desde los Estados Unidos y el Reino Unido como porcentaje del total de importaciones, 1913 y 1927

	Importaciones de los Estados Unidos		Importaciones del Reino Unido	
	1913	1927	1913	1927
América del Sur				
Argentina	14,7	19,8	31,0	20,7
Bolivia	7,4	28,8	20,3	19,4
Brasil	15,7	28,7	24,5	21,2
Chile	16,7	29,7	30,0	18,4
Colombia	26,7	40,0	20,5	12,8
Ecuador	31,9	58,5	29,6	18,4
Paraguay	6,1	18,6	28,9	11,0
Perú	28,8	42,3	26,2	15,8
Uruguay	12,7	30,3	24,4	15,7
Venezuela	39,0	45,9	21,5	13,5
México, América Central y el Caribe				
Costa Rica	60,4	50,3	15,0	14,9
Cuba	53,7	61,8	12,3	4,5
República Dominicana	62,9	66,5	7,9	5,6
El Salvador	39,5	46,3	27,2	16,1
Guatemala	50,2	44,1	16,4	9,4
Honduras	67,4	79,8	14,6	7,0
México	49,7	66,7	13,0	6,5
Nicaragua	47,2	66,4	20,0	11,5
Panamá	54,8	69,0	21,9	9,0

FUENTE: M. Winkler, *Investment of U.S. capital in Latin America*, World Peace Foundation, Boston, 1929.

desequilibrio. A causa de ello, la mayoría de las economías latinoamericanas experimentaban un nuevo nivel de inestabilidad en lo que se refiere al producto de las exportaciones, como se vio claramente en el auge y el hundimiento de 1921-1922, aunque continuó durante todo el decenio de 1920. En el caso de Argentina, un autor arguye esto con tanta vehemencia que *casi* sugiere que la depresión de 1929 fue poco más que otro ciclo;[16] en el caso de Chile, se argumenta para diferenciar estos años significativamente de la primera edad de oro.[17] Cuba

16. A. O'Connell, «Argentina into the depression: problems of an open economy», en Thorp, ed., *Latin America in the 1930s*, pp. 188-189.
17. J. G. Palma, «From an export-led to an import-substituting economy: Chile 1914-1939», en *ibidem*, pp. 50-74.

es quizás el ejemplo más extremo, con la «danza de los millones» —la locura del azúcar en 1921— seguida de gran número de quiebras y absorciones de bancos, así como de plantaciones de caña de azúcar, por parte de entidades extranjeras.[18]

Estas variaciones en la marcha de las exportaciones aparecen bien ilustradas en el cuadro 5, donde vemos que, en términos del poder adquisitivo real de las exportaciones, sólo cuatro países latinoamericanos (todos ellos productores de petróleo, junto con diversos minerales, el producto cuya demanda internacional era más fuerte) alcanzaron tasas de crecimiento satisfactorias.

Tres fueron los principales grupos de fuerzas económicas que, en medida variable, pusieron fin a la edad de oro del crecimiento inducido por las exportaciones. El primero y más obvio fue un temprano debilitamiento de la demanda, o incluso su derrumbamiento total. El segundo fue una creciente limitación de los recursos: está claro que la notable expansión que siguió a 1840 fue en gran parte «extensiva», incorporando más tierra, trabajo u otros recursos en un proceso que requería poco o ningún incremento de la productividad. El tercer factor fue un desplazamiento de la composición de las exportaciones hacia las que eran de propiedad extranjera y daban a la economía del país una proporción relativamente pequeña de su valor, lo cual no sólo podía frenar la tasa de crecimiento, sino que, además, introducía tensiones en la distribución.

Chile fue el ejemplo más grave de derrumbamiento de las exportaciones, con la caída de los nitratos a partir de la primera guerra mundial. El mercado del café, en cambio, continuó creciendo, pero despacio. El mercado de la carne se resintió del lento crecimiento de Gran Bretaña en el decenio de 1920, lo que afectó a Uruguay más que a Argentina porque la carne representaba el 33 por 100 de las exportaciones uruguayas frente al 15 por 100 de las argentinas. Pero lo que diferenciaba más marcadamente a las dos era la limitación de los recursos: Uruguay no tenía ninguna «frontera abierta», mientras que Argentina no empezaría a notar esa limitación hasta el decenio de 1930. En América Central la competencia por el uso de la tierra comenzaba a causar un incremento de las importaciones de alimentos en este período, como venía ocurriendo desde hacía unos años en Perú. Además, esto empezaba a generar una tensión que se centraba en el capital extranjero: en Costa Rica, la United Fruit Company, por ejemplo, controlaba 274.000 hectáreas, pero explotaba únicamente 20.000.[19]

De los cuatro éxitos aparentes que se registraron durante el período 1913-1928, el caso de México destaca de forma especial a pesar de la confusión y la destrucción del decenio revolucionario. La producción de petróleo, minerales y henequén, por ejemplo, fue en aumento durante toda la primera guerra mundial y resultó el mayor incremento del poder adquisitivo real de las exportaciones de un país en 1918. El petróleo fue la causa principal de la buena marcha de las exportaciones venezolanas en el decenio de 1920, como lo fue también, aunque en menor medida, en el caso de Perú e incluso en el de Colombia. (A finales

18. H. C. Wallich, *Monetary problems of an export economy. The Cuban experience 1914-47*, Cambridge, Mass., 1950, pp. 52-53.

19. V. Bulmer-Thomas, «Central America in the inter-war period», en Thorp, ed., *Latin America in the 1930s*, p. 309, n. 12.

CUADRO 5

Poder adquisitivo real de las exportaciones latinoamericanas,[a] *1917-1918 y 1928 (1913 = 100)*

	Promedio 1917-1918	1928	Exportaciones principales 1923-1925[c]
Crecimiento alto,[b] *>5 % anual*			
Venezuela	37	281	cobre, petróleo
Colombia	54	276	café
México[d]	178	251	petróleo, plata
Perú	106	198	petróleo, algodón
Crecimiento moderado, 2-5 % anual			
Paraguay	96	174	quebracho, madera
El Salvador	82	167	café
Brasil	48	158	café
Argentina	60	146	trigo, maíz
Guatemala	34	139	café, plátanos
Crecimiento bajo/negativo, ≤ 1 % anual			
Costa Rica	52	118	café, plátanos
Cuba	118	118	azúcar
Chile	78	108	nitratos, cobre
Nicaragua	43	104	café, plátanos
Uruguay	87	100	carne, lana
Ecuador	48	93	cacao
Bolivia	95	82	estaño
Panamá	46	56	plátanos

FUENTES: Capacidad de importar. Brasil: A. V. Villela y W. Suzigan, «Government policy and the economic growth of Brazil 1889-1945», *Brazilian Economic Studies*, IPEA, 3 (Río de Janeiro, 1975); Chile: J. G. Palma, «Growth and structure of Chilean manufacturing industry from 1830 to 1935», tesis doctoral inédita, Oxford, 1979; Argentina y México: CEPAL, *Economic survey of Latin America 1949*, Nueva York, 1951; Otros países: valores en dólares procedentes de J. W. Wilkie, *Statistics and national policy*, Los Ángeles, 1974, y Sociedad de Naciones, *Balance of payments yearbooks*, deflacionados por un promedio de índice de precios norteamericanos y británicos. Exportaciones principales: Sociedad de Naciones, *Memorandum on trade and balance of payments 1911-1925*, Ginebra, 1926.

[a] El producto de índices cuánticos para las exportaciones y los términos de intercambio.

[b] Los datos correspondientes a Honduras colocan a este país en este grupo, con los mejores resultados de las exportaciones. Pero siendo los plátanos el único producto de exportación importante, sin duda los datos deben ser inexactos.

[c] Por orden de tamaño de la participación. Se omite el segundo producto de exportación cuando representa menos del 10 por 100 del total.

[d] 1910-1912 = 100. No se dispone de datos para 1913-1917.

de los años veinte, el petróleo ya se contaba entre las exportaciones colombianas —el interés de los Estados Unidos por el petróleo colombiano había sido una de las razones principales de la resolución del problema de la compensación por la pérdida del canal de Panamá—, aunque la mayor parte del éxito de Colombia, como veremos, se debe a su habilidad para aprovecharse de las restricciones de las ventas de café que Brasil se impuso a sí mismo.) El petróleo y los minerales son, no obstante, justamente los productos cuyo valor retenido es relativamente pequeño (nos referimos a la parte del producto de las exportaciones que se retiene en el país por medio de impuestos, salarios, construcción u otros gastos), debido a la naturaleza intensiva en capital de su proceso de producción y a la propiedad extranjera. En un caso —Perú—, el efecto de este factor fue suficiente para reducir la tasa de crecimiento de dicho valor retenido a casi cero durante el decenio de 1920, a pesar de los resultados aparentemente saludables de las exportaciones en lo que se refiere a su valor en dólares.[20] Contrastando con ello, fue mucho mayor la importancia que para el crecimiento tuvo el 46 por 100 de expansión del poder adquisitivo real de las exportaciones argentinas de 1913 a 1928, que se basaban en productos básicos con un elevado rendimiento de este tipo.

Al explicar la aparición de problemas que, ya fueran externos o internos, señalaban el final de la edad de oro del crecimiento exportador, también hemos sugerido, en varios casos, posibles fuentes de conflictos o tensiones motivados por problemas relativos a la utilización o la distribución de recursos. Esto podría inducir a pensar en la posible aparición de fuerzas que señalaran la necesidad de efectuar cambios o que de algún modo obligasen a resolver el problema. Pero precisamente la dificultad de este período estriba en que diversos factores actuaron para suprimir o reducir el nivel de las señales. Entre dichos factores se contaban el elevado nivel de entradas de capital, especialmente empréstitos, y el comportamiento de los precios.

En parte, aunque en este período iba típicamente asociada siempre con el despilfarro, la desviación hacia el consumo de lujo, el soborno, etcétera, la afluencia de dinero extranjero seguía interpretando su papel tradicional en el modelo, esto es, el de mitigar la restricción de recursos. En Colombia, por ejemplo, la expansión del café y otros productos creó la necesidad urgente de efectuar grandes inversiones en la infraestructura; de no haberse dispuesto de empréstitos extranjeros, es difícil ver cómo podrían haberse llevado a cabo la expansión y la mejora del sistema de transportes y de las instalaciones portuarias, con las cuales mejoró el acceso al Pacífico y fue posible el desarrollo de toda una región nueva. En muchos otros casos, sin embargo, y también en Colombia de forma considerable, el dinero se usó tan mal que poca relación tuvo con las restricciones de la oferta. El ejemplo clásico es el de la construcción de la carretera nacional de Cuba: se prolongó más y más, con pingües negocios para todos los interesados, «parques ornamentales y algunos embellecimientos», etcétera, hasta que se alcanzó la cifra de 100 millones de dólares en obligaciones sin que la carretera estuviese terminada.[21] Pero los ejemplos son inagotables.[22] Con todo, lo que estos empréstitos hi-

20. La divergencia entre los ingresos de exportación y el valor retenido en el decenio de 1920 se mide, en el caso de Perú, en Thorp y Bertram, *Peru 1890-1977*, cap. 6.

21. Lewis, *America's stake*, pp. 384-386.

22. Lewis ofrece numerosos ejemplos (*ibidem*). Sobre Bolivia, véase M. Marsh, *The bankers in Bolivia*, Nueva York, 1928.

cieron a corto plazo fue sostener la demanda, estimular los auges de la construcción e impedir que se percibiese la inminente restricción de la afluencia de moneda extranjera. Proporcionaron oportunidades de invertir o especular a quienes, careciendo de ellas en el sector de la exportación, en principio y en otras circunstancias tal vez habrían buscado, pongamos por caso, protección para crearse oportunidades de obtener beneficios.

El segundo factor que ocultaba la realidad subyacente era el comportamiento internacional de los precios. Hemos sugerido que, viendo las cosas retrospectivamente y a largo plazo, podemos detectar un debilitamiento en muchos mercados y la aparición de una tendencia desfavorable a largo plazo en los precios. Sin embargo, la inestabilidad descrita logró ocultar este hecho durante esos decenios. Primero llegaron los grandes aumentos de precios de la primera guerra mundial. Los precios de las importaciones subieron muy rápidamente también, pero, como en gran parte no había importaciones disponibles, hubo una tendencia a la acumulación de grandes excedentes de exportación, a veces en forma de existencias que estaban vendidas pero no podían transportarse. Siguió a estos acontecimientos el auge de 1920-1921, un auge sumamente especulativo y cuya gestión fue mala. Luego «algunos» productos básicos siguieron experimentando tendencias de precios claramente favorables, aunque desiguales, hasta 1925 o 1926. El movimiento de precios ocultó la lentitud que a veces se registraba en las tasas de crecimiento del volumen. Uruguay fue un ejemplo; Brasil, otro.

Esto explica en parte por qué incluso las medidas innovadoras que pretendían sostener los sectores de exportación tradicionales se tomaron en número limitado y eran de corto alcance. La más conocida y significativa fue el esquema brasileño que tenía por fin mantener el precio del café. El primer esquema databa de 1906; en los años veinte se introdujo un esquema intervencionista «permanente». Por desgracia, cumplió con demasiada eficacia la tarea de mantener los precios sin lograr que se restringiera la siembra, que aumentó en esos años, ni que otros productores colaborasen: Colombia se aprovechó del mantenimiento de los precios para triplicar sus plantíos de café entre 1915 y 1925. Se ha argüido que las medidas brasileñas habrían provocado una crisis en los mercados del café aun en el caso de no haberse producido la depresión mundial.[23]

Otro campo en donde hubo cierta innovación limitada en la respuesta del Estado a las necesidades del sector de exportación fue en la propiedad de diversos sectores. El ejemplo lo dio Uruguay, caso muy especial entre los países latinoamericanos en ese período debido a las nada frecuentes características de José Batlle y Ordóñez, que subió por primera vez al poder en 1903, fue presidente en 1903-1907 y de nuevo en 1911-1915, y cuya política predominó hasta su muerte en 1929. Hay controversias en torno a los papeles relativos de sus puntos de vista personales y de fuerzas más profundas en la sociedad uruguaya, severamente limitada y frustrada por la pequeña extensión y la falta de recursos frente a una población muy urbanizada y con un predominio anormal de la clase media: en el decenio de 1920 esas frustraciones se vieron acentuadas al debilitarse los

23. C. M. Paláez, «An economic analysis of the Brazilian coffee support program 1906-1945; theory, policy and measurement», en Paláez, ed., *Coffee and economic development*, São Paulo, 1973.

precios de la carne de buey y se encauzaron contra las empresas extranjeras, pues se consideraba que distribuían injustamente un pastel más pequeño. La respuesta fue el Frigorífico Nacional, que era propiedad del Estado y se formó en 1928 para competir con las compañías extranjeras e imponer así una política más acorde con los intereses nacionales. No obstante, una iniciativa parecida en Argentina necesitó las condiciones de los años treinta para producir resultados.

Diríase que estas respuestas al papel del extranjero fueron una consecuencia lógica tanto de las presiones crecientes que soportaban los recursos como de la propia primera guerra mundial, que, según la creencia general, estimuló el crecimiento del nacionalismo y la aceptación del papel del Estado, dos aspectos que estaban relacionados entre sí y respondían en parte a los cambios en el clima internacional que hemos descrito antes. La guerra convenció a muchos de que depender excesivamente del capital extranjero podía ser imprudente. Los militares y otros ciudadanos empezaron a preocuparse más por el control nacional de los sectores estratégicos. Al mismo tiempo, los ingresos públicos aumentaban con las exportaciones y proporcionaban el medio de independizarse de los intereses extranjeros.

No obstante, lo que impidió que los acontecimientos de la guerra o el nuevo potencial de tensiones en torno al uso de los recursos crearan un nivel de conflictos mayor del que siempre había caracterizado a la presencia económica extranjera fue el papel positivo que, como podía verse, desempeñaba la afluencia de capital extranjero. Hablando en términos generales, los gobiernos mostraron mucho celo en recibir bien y fomentar la entrada de capital extranjero, especialmente el nuevo y vivo interés que manifestaban los Estados Unidos, lo cual limitaba la posibilidad de que surgieran conflictos de distribución. Hubo algunos problemas serios, por supuesto; Uruguay fue un ejemplo. Y algunos otros, como mínimo, surgieron de la base; pongamos por caso, la huelga en el sector del plátano que tuvo lugar en Colombia a finales de los años veinte. En una situación así era muy probable que el gobierno apoyara al capital extranjero.

No tiene nada de extraño, pues, encontrar el grueso de las innovaciones institucionales de este período precisamente en las medidas creadas para poner orden y hacer que las economías en cuestión fuesen más «apropiadas» para las inversiones extranjeras. Esto resultaba especialmente notable en el campo de la banca y las finanzas. Los años veinte fueron el decenio de las Misiones Kemmerer. El doctor Edwin Kemmerer era un norteamericano experto en finanzas al que varias economías latinoamericanas llamaron para que ayudara a llevar a cabo la reforma de las instituciones monetarias. A él se debió en gran parte la creación de numerosos bancos centrales que tomaron por modelo el banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Se hicieron avances significativos en el desarrollo institucional, pero el contexto de los años veinte tenía consecuencias implícitas para este tipo de desarrollo. La presencia de Kemmerer acostumbraba a solicitarse como parte de una estrategia encaminada a fomentar las inversiones extranjeras, y las reformas se orientaban hacia este fin. El propio Kemmerer fomentaba y gestionaba la concesión de empréstitos. Hemos señalado cómo en la escena internacional predominaba a la sazón la creencia de que era necesario volver a, como mínimo, una forma modificada del antiguo patrón oro. En América Latina existía la misma creencia, que era un motivo poderoso y estaba detrás de las

presiones para que se llevaran a cabo reformas financieras, añadiéndose al deseo del mundo financiero internacional de garantizar un clima de orden y buena salud para sus crecientes intereses financieros en esa zona. El resultado fue, en primer lugar, que muchos países se fijaron como objetivo la vuelta a la paridad y pidieron la revalorización del tipo de cambio: en Perú, por ejemplo, en 1922 el Banco Central vendió gran parte de sus reservas en un intento de hacer que el tipo de cambio volviese a la paridad, y uno de los objetivos explícitos de los grandes empréstitos que se pidieron a mediados de los años veinte era la estabilización del cambio.[24] En segundo lugar, se produjo la adopción generalizada de un patrón de cambio oro; a comienzos de 1926, este patrón ya se había restaurado en doce repúblicas de América Central y América del Sur.[25] No funcionó bien; el mecanismo resultaba tosco cuando faltaban las sutilezas de los mercados financieros de los países desarrollados, y tampoco se tomó en cuenta que el principal deudor del sistema bancario podía ser el gobierno, incapaz de reducir sus gastos de acuerdo con la prescripción clásica, ni que la volatilidad del capital privado podía perjudicar igualmente su funcionamiento.

Es obvio que estas reformas fueron acompañadas de la creación de técnicas de control e influencia. En América Central y el Caribe —Haití, la República Dominicana, Nicaragua— se llegó al extremo de una ocupación norteamericana. En América del Sur se emplearon técnicas de control financiero que eran menos directas, pero que distaban mucho de ser sutiles. Para conseguir un empréstito de 33 millones de dólares en 1922, Bolivia no sólo tuvo que comprometer toda la recaudación de sus aduanas más cierto número de impuestos directos, sino que tuvo que permitir que una comisión fiscal permanente de tres miembros, dos de ellos nombrados por los bancos extranjeros, gestionara sus asuntos fiscales durante la totalidad de los veinticinco años de duración del empréstito.[26] En Perú, funcionarios norteamericanos administraban las aduanas y otro norteamericano dirigía el Banco Central. Estos ejemplos son típicos de todas las repúblicas latinoamericanas, exceptuando las mayores, durante este período. Dicho de otra forma, la presencia norteamericana se estaba haciendo aún más molesta que la inglesa en un período anterior y mostraba un empeño todavía más descarado en controlar. Los intentos de control desde el lado latinoamericano fueron débiles: por ejemplo, en 1928, Colombia promulgó una ley que exigía que los gobiernos provinciales y municipales obtuvieran la autorización del gobierno central antes de negociar más empréstitos extranjeros,[27] pero el daño ya estaba hecho. En 1927, el presidente del Banco Central de Perú viajó a Nueva York para decirles a los bancos norteamericanos que el empréstito que se estaba negociando era demasiado grande, pero sus consejos fueron desoídos.[28]

Hay, con todo, un campo crítico que aún tenemos que explorar: el de la industria y la adopción de medidas que favoreciesen su crecimiento. Al estudiar la relación entre América Latina y la economía internacional, uno de los interro-

24. Thorp y Bertram, *Peru 1890-1977*, p. 129.
25. Aldcroft, *From Versailles to Wall Street*, p. 151.
26. Marsh, *Bankers in Bolivia*, p. 100.
27. Lewis, *America's stake*, p. 381.
28. *Ibidem*, p. 380.

gantes que más intrigan es siempre el de cómo es posible que durante un período de fuerte integración en ese sistema por medio de los productos básicos crezcan gradualmente —o no crezcan— nuevos grupos nacionales y bases normativas en que puedan apoyarse otras normas de actuación al debilitarse el mecanismo de crecimiento.

Obviamente, en vista de la naturaleza confusa de las señales que durante el período dieron la economía internacional y los acontecimientos nacionales, no eran de esperar cambios de dirección radicales y coherentes hacia, por ejemplo, el proteccionismo. Hubo, sin embargo, algunos acontecimientos importantes en relación con la industria.

La consecuencia inmediata del estallido de la primera guerra mundial fue una aguda crisis financiera en América Latina. Los bancos y las entidades de descuento británicos temían una posible presión en Londres y empezaron a denunciar préstamos y a reducir anticipos; en el primer caso, el pánico y la falta de liquidez fueron los resultados más notables. Pero en 1915 las exportaciones ya aumentaban señaladamente y las balanzas comerciales se inclinaban decididamente hacia el superávit. Los precios de las importaciones subieron mucho con la inflación internacional y los precios nacionales no hicieron más que seguir la misma tendencia con cierto retraso. Hubo, pues, un fuerte efecto protector en un período de demanda en «expansión», coyuntura poco habitual. El problema, sin embargo, residía en la vertiente de la oferta: era claro que las fuentes normales de bienes de capital de Europa ya no estaban disponibles.

El modo en que estos problemas contradictorios se equilibraron ha dado origen a un número extraordinario de textos, cuya proliferación se ha visto estimulada por la falta de claridad de los datos. El primer punto de vista, nacido de los escritos de Celso Furtado y de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), era favorable a la opinión de que la guerra proporcionó estímulos positivos para el crecimiento industrial en América Latina. Este argumento, en lo que se refiere a Brasil, recibió las primeras críticas de Warren Dean, al que siguieron otros autores.[29] De hecho, Dean sugirió que la guerra interrumpió un proceso de crecimiento bastante impresionante. Posteriormente, se ha concluido que hubo un crecimiento de la producción durante la guerra en el caso brasileño (los argumentos anteriores nacieron, en parte, de las diferencias del peso que se daba al tratamiento de las exportaciones en las cifras), pero que se basaba en una utilización más completa de la capacidad existente. Dicho de otro modo, la guerra no representó una discontinuidad relevante, pero obró sobre una expansión que ya estaba en marcha.

Se sugirió que la guerra también fue importante debido a que la necesidad estimuló a los pequeños talleres de reparaciones a ampliar sus actividades y proporcionar con ello una base para un incipiente sector de bienes de capital. Una opinión verosímil hace hincapié en la tendencia a largo plazo de los períodos de incremento de la capacidad (cuando las importaciones son baratas y están disponibles) a alternar con períodos de rápido incremento de la producción (cuando las importaciones son caras o no están disponibles, o ambas cosas a la vez). Así,

29. Warren Dean, *The industrialisation of São Paulo 1880-1945*, Austin, 1969. Para el debate subsiguiente en torno a la industrialización brasileña, véase *HALC*, VII, ensayo bibliográfico 2.

parece que ahora hay acuerdo en que en economías tales como la brasileña, con una previa base industrial y una capacidad preexistente, la guerra provocó cierto aceleramiento de la producción: alrededor de un 8 o 9 por 100 anual. Esta opinión se acepta también en los casos de Chile y Uruguay.

No obstante, otras economías ya estaban unidas más estrechamente a otras fuentes de importación: los Estados Unidos y, en medida mucho menor, Japón. El cuadro 6 muestra cómo economías de la costa occidental, tales como Perú y Colombia, ya tenían vínculos comerciales significativos con los Estados Unidos y, durante la guerra, pudieron edificar rápidamente sobre ellos, con lo que el estímulo a la sustitución de importaciones fue menor que, por ejemplo, en Brasil. Puede que el mismo factor se diera en México, pero en ese país las perturbaciones internas se impusieron a todas las demás consideraciones. A pesar de sugerencias interesantes en el sentido de que, incluso a corto plazo, la Revolución no fue un desastre económico tan grande como se ha dicho con frecuencia,[30] en 1920, las manufacturas acababan sólo de recuperar el nivel de 1910. El caso sorprendente, tal vez, es Argentina, habida cuenta de su extensión, su base industrial previa y su relativa falta de vínculos con los Estados Unidos. El hecho de que en 1918 la producción fuera sólo un 9 por 100 superior al nivel de 1914 parece que tiene su explicación en el elevado nivel de existencias que había al empezar la guerra y en el lento crecimiento de la demanda interna.[31] Las economías más pequeñas, tales como las de América Central, no estaban en situación de encontrar una oportunidad en la guerra, y suele decirse que sus elites no hicieron más que esperar el fin de la perturbación para volver con entusiasmo al modelo basado en las exportaciones.

Durante el decenio de 1920 encontramos de nuevo fuerzas que actúan en direcciones diferentes, así como considerables ambigüedades y dificultades de interpretación. Entre las variables económicas inmediatas que afectan al crecimiento industrial, debemos considerar primero la demanda y, en segundo lugar, los precios relativos que eran fruto del efecto combinado del tipo de cambio, los aranceles, las restricciones no arancelarias y los movimientos de los niveles de precios internacionales en relación con los nacionales. La demanda siguió siendo importantísima en este período: por regla general, los industriales seguían considerando que su salud dependía del crecimiento del sector de exportación. Como hemos visto, donde el crecimiento de las exportaciones o, al menos, su valor retenido, disminuía, típicamente se encontraba cierta compensación en el estímulo que el nivel de actividad recibía de los empréstitos extranjeros y de los auges de la construcción que los acompañaban. En Uruguay, donde esto no sucedió, la política de redistribución del batllismo fue un sucedáneo deliberado. En Brasil, la política monetaria restrictiva de los años 1924-1925 obstaculizó el crecimiento de los textiles en particular: los industriales y los intereses exportadores se unieron para oponerse con éxito a dicha política. En cuanto al tipo de cambio, hemos visto cómo la ideología del período —el deseo de volver al patrón oro, la influen-

30. Véase J. Womack, «The Mexican economy during the Revolution, 1910-1920: historiography and analysis», *Marxist Perspectives*, 1/4 (1978).

31. CEPAL (ECLA), *Análisis y proyecciones del desarrollo económico; V: el desarrollo económico de la Argentina*, México, 1959.

CUADRO 6

Importaciones del Reino Unido y los Estados Unidos, 1912-1920
(precios de 1913)

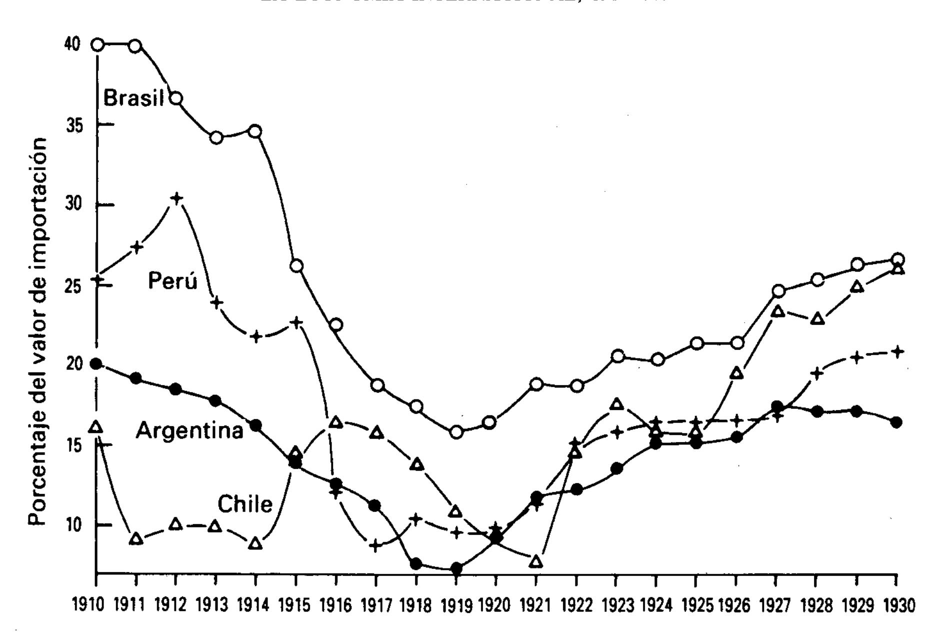
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Perú
Parte correspondiente a las importaciones británicas en la suma de importaciones británicas y norteamericanas, 1912	66	60	66	51	54
Índices de importaciones de los Estados Unidos y el Reino Unido (1912 = 100)					
1913	108	97	100	115	115
1914	64	52	69	83	85
1915	63	52	54	94	78
1916	68	57	32	119	112
1917	59	52	95	76	123
1918	57	45	101	55	109
1919	72	70	73	105	121
1920	90	90	74	229	192

FUENTE: R. Thorp y G. Bertram, *Peru 1890-1977: growth and policy in an open economy*, Londres, 1978, p. 128.

NOTA: Las cifras se han deflacionado por los índices de precios de exportación o al por mayor correspondientes a los Estados Unidos y el Reino Unido.

cia de Kemmerer y la política financiera de signo ortodoxo en general— llevó a la revalorización del cambio, obstaculizando con ello a la industria. No obstante, una vez la guerra hubo terminado se apreció cierta tendencia a mitigar los efectos desastrosos de la inflación en los sistemas arancelarios que dependían mucho de aranceles «específicos»: es decir, por unidad de volumen y, por ende, sometidos a la erosión del rendimiento al subir los precios. La figura 1 trata de mostrar el nivel variable de los aranceles como porcentaje del valor de las importaciones en cuatro importantes países de América Latina. Hay que hacer hincapié en que estos datos son difíciles de interpretar: por supuesto, la protección muy eficaz de ciertos grupos de productos conduciría a un «descenso» de los ingresos arancelarios. La protección «eficaz», quizás el indicador más exacto porque toma en cuenta el efecto de las exenciones arancelarias correspondientes a los inputs importados de un productor, así como la protección en el nivel de las ventas finales, es un procedimiento que no se encuentra a menudo ni es muy de fiar. E incluso aquí hay tantas dificultades de medición (deben determinarse los precios mundiales y las relaciones input-output), que cabe argüir que, como medida, no es más digna de confianza que la protección nominal.

Interpretando los datos como podamos, parece justo decir que el incremento del proteccionismo en el conjunto de los años veinte ni siquiera compensó los descensos anteriores y que tal vez la mejor forma de calificar el período es dicien-



Aranceles como porcentaje del valor de importación, 1910-1930

FUENTES: C. Díaz Alejandro, *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven, 1970; A. V. Villela y W. Suzigan, «Government policy and the economic growth of Brazil 1889-1945», *Brazilian Economic Studies*, IPEA (Río de Janeiro, 1975); C. Humud, «Política económica chilena desde 1830 a 1930», *Estudios de Economía*, 3 (Santiago, 1974); *Extracto Estadístico del Perú*, Lima.

do que fue débilmente proteccionista. En Brasil, los textiles en particular se resintieron de la mayor competencia que representaba el efecto conjunto de las tendencias internacionales de los precios y la revalorización; esto no se vio compensado adecuadamente por los incrementos arancelarios. La política generalmente proteccionista que se siguió en Argentina no elevó la incidencia de los aranceles al nivel de antes de la guerra. El caso de Perú se ha evaluado cuidadosamente en el único estudio que toma plenamente en cuenta medidas no arancelarias, tales como los monopolios gubernamentales, además de tratar de equilibrar cuantitativamente el efecto favorable de subir los aranceles y el desfavorable de la revalorización del tipo de cambio.[32] Arguye que el efecto neto de los cambios habidos después de 1923 compensa, de hecho, la erosión anterior. En Chile, bajo Ibáñez al finalizar el decenio de 1920, las reformas llevaron la incidencia de los aranceles por encima de la que ya había existido en el decenio de 1900. Pero el tipo de cambio volvía a desplazarse en dirección contraria. (Es interesante que se sugiera que, en Colombia, Kemmerer no luchó con gran empeño a favor de la reducción

32. C. Boloña, «Protectionism and liberalism in Peru 1880-1980», tesis doctoral inédita, Oxford, 1981. Su estudio discrepa de algunos análisis anteriores, tales como Thorp y Bertram, *Peru 1890-1977*.

de los aranceles, lo cual era debido a que se percataba de que la política de los tipos de cambio perjudicaba cualquier posible efecto protector.)[33] En Chile, la política sí se equilibró y tuvo un efecto neto de protección; la misma conclusión puede sacarse en el caso de Uruguay.

Lo que está claro es que no existió jamás una política industrial coherente. Este hecho lo acepta casi todo el mundo, también los autores que consideran muy convincentes las pruebas de un incremento del proteccionismo, e incluso en el caso del país más seriamente proteccionista: Uruguay bajo Batlle y Ordóñez. Los incrementos de las tasas solían ser resultado de negociaciones individuales y fragmentarias (y, precisamente por ello, con mayores posibilidades de dar buen resultado), y faltaban muchos elementos que ahora se consideran como parte de una política de industrialización (relativos al crédito, la preparación de la mano de obra, la tecnología, etcétera). No es de extrañar que sea en este período, pues, donde podemos fechar el comienzo de muchos problemas posteriores, ya que la complejidad de la tecnología internacional aumentaba rápidamente y el espíritu de la época era de aceptación de las cosas extranjeras. Un observador de entonces dice de la tecnología moderna que «se adapta por medio de la simple imitación, sin compartir su espíritu, aplicando sólo los resultados de procedimientos inventados en otras naciones. [No había] ningún deseo de innovar y perfeccionar».[34] Quizá merezca la pena mencionar un aspecto más, a modo de confirmación indirecta de la falta de atractivo de la industria: la exportación de capital local. En un momento en que el capital extranjero entraba con facilidad, la salida de capital nacional hacia otras partes daba pie a comentarios frecuentes.

Dado este análisis, no ha de sorprendernos el hecho de que el crecimiento industrial de los años de la guerra disminuyera en Brasil y en Chile durante el decenio de 1920. En el caso de Brasil, el sector textil sufría seriamente a causa de las tendencias de los precios relativos, mientras a otros sectores les iba algo mejor. Hubo, no obstante, un crecimiento significativo de la capacidad durante este período. En Chile, la tasa de crecimiento de la industria en términos reales fue del 1,9 por 100 anual entre 1918 y 1929, frente al 9 por 100 entre 1913 y 1918.[35] En Perú, hubo poco crecimiento en la industria: el estancamiento del valor retenido de las exportaciones se combinó con una débil retrocesión de las tendencias de precios relativos desfavorables y un empeoramiento de la distribución de la renta para producir poco o ningún crecimiento en el sector industrial. La excepción fue Argentina, cuya experiencia en el campo de la exportación era probablemente una de las más saludables y donde el sector industrial no había crecido en absoluto durante el período de la guerra. El esfuerzo por «ponerse al día» y una demanda animada hicieron que la industria creciese un 8 por 100 anual en 1917-1929.[36] Colombia también creció con bastante rapidez, lo cual reflejaba en parte el anterior subdesarrollo de su industria.

33. M. Palacios, *El café en Colombia 1850-1970: una historia económica, social y política*, Bogotá, 1979, p. 292.

34. Citado en J. G. Palma, «Growth and structure of Chilean manufacturing industry from 1830 to 1935», tesis doctoral inédita, Oxford, 1979, p. 307.

35. *Ibidem*, apéndice 47.

36. Carlos Díaz Alejandro, *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven, 1970, p. 52.

Esta falta de una política industrial coherente concuerda a la perfección con la etapa de desarrollo que habían alcanzado incluso las economías de mayor importancia. Sencillamente no había aún ninguna base para nada más. Lo que sorprende a menudo es, más bien, que unos países donde dominaban las elites exportadoras lograran semejante grado de proteccionismo. Parece que era fruto del hecho de que con frecuencia los exportadores preferían los aranceles que gravaban las importaciones a los impuestos que les gravaban a ellos, aun cuando, a la larga, esa actitud podía amenazar su propia posición. Se ha sugerido esta explicación tanto para Brasil como para Chile. Y, en realidad, la industria no siempre era vista como tal amenaza: en Chile, grupos agrarios tradicionales se encontraron con que sus mercados de exportación se estaban debilitando y ello les hizo volverse de modo creciente hacia el mercado nacional. En Brasil, la industria usaba los productos que no tenían un mercado importante en el extranjero, y la mezcla de intereses se veía ayudada por los matrimonios entre personas de razas diferentes y por los consejos de administración en los que parte de sus componentes lo eran también de otros consejos diferentes. También fue una ayuda la naturaleza fragmentaria de los cambios arancelarios. Este grado de coincidencia y mezcla de intereses fomentó cierto proteccionismo y al mismo tiempo impidió que apareciese claramente una «conciencia» industrial.

CONCLUSIÓN

¿Cuál es, pues, la significación del período comprendido entre la primera guerra mundial y la depresión mundial? ¿Tiene características que lo distingan de los cuarenta años que lo precedieron, la llamada «edad de oro»? Hemos argüido que sí, no sólo porque la economía internacional estuvo mucho menos sana en los años posteriores, sino también porque la diferenciación cambia de modo significativo nuestra valoración de las repercusiones de la depresión mundial en América Latina. Hemos demostrado cómo de diversas maneras se estaban creando debilidades y tensiones, durante el decenio de 1920, en el modelo basado en las exportaciones que, al parecer, había servido bien al continente durante mucho tiempo, al menos en lo que se refiere al crecimiento. En parte, estos problemas eran fruto de las mismas fuerzas que llevarían a la depresión mundial. En parte, estaban relacionados con las restricciones de los recursos o con problemas de distribución. De hecho, en muchos casos produjeron una desaceleración «antes» de 1929, como hemos visto. Para Argentina, el mercado del trigo decayó a partir de 1928, y la balanza de pagos resultó aún más perjudicada cuando en el mismo año tuvo lugar una salida de capital en respuesta al auge de la economía estadounidense. Esa salida de capital fue significativa para muchos países. Colombia, Perú, Chile, la notaron, y es probable que su efecto fuese todavía más amplio. Otros sectores de exportación también se debilitaron antes de 1929: hemos citado el estancamiento del valor retenido en Perú; América Central experimentó una recesión a partir de 1926; lo mismo México, acentuada en su caso por el carácter contractivo de la política interna. También Colombia se vio afectada por disputas en torno al capital extranjero. Hacer caso omiso de estos factores sería exagerar la brusquedad de la ruptura de 1929.

Pero con esto no queremos dar a entender que el período de posguerra pueda sencillamente fundirse con los decenios que siguieron a la depresión. Se ha tendido a ver la guerra como un importante impulso favorable al desarrollo. Sin embargo, en los años veinte, poco se aprovecharon, en general, las oportunidades creadas por la contienda, y algunos de los cambios que sí tuvieron lugar trajeron formas nuevas de vulnerabilidad y control externo.

Este efecto limitado nació en parte del sencillo hecho de que la primera guerra mundial fue una perturbación externa que produjo un aumento de las exportaciones; incluso hoy sigue siendo probable que la subida de las exportaciones erosione la motivación para un esfuerzo nacional de desarrollo. Asimismo, su efecto principal fue acelerar la decadencia del Reino Unido y la eliminación de Alemania como socio comercial o inversionista: las oportunidades que esto brindó a América Latina se vieron seriamente reducidas por la presencia entre bastidores de los Estados Unidos, que estaban más que dispuestos a aprovechar las ocasiones de comerciar e invertir. (Hemos visto que, en general, la fuerza de este efecto se impuso al efecto diferencial del grado de integración previa a los Estados Unidos, con ciertas excepciones.) Así, al debilitarse los vínculos antiguos, se formaron vínculos nuevos, cuyos aspectos de dependencia y control a menudo eran más acusados y, desde luego, más obvios. Esto condicionaría la utilización de las opciones que presentó la depresión en 1929.

A pesar de las tensiones y debilidades incipientes que, según hemos demostrado, estaban apareciendo en el modelo basado en las exportaciones, hizo falta que pasara más tiempo y que las señales fuesen más ruidosas para que los principales grupos económicos percibieran que sus intereses eran significativamente distintos de los intereses de los extranjeros. Además, en cierto sentido, los cambios que se produjeron durante la guerra fueron prematuros, careciendo de la base necesaria en la extensión previa del sector industrial y del crecimiento de una clase media o de otros grupos que estuvieran preparados para ver que sus intereses residían en el desarrollo de la industria. Por ambos tipos de razones, América Latina tuvo que esperar hasta la depresión antes de que las fuerzas favorables al cambio pudieran unirse de una manera que hiciese posible una política alternativa real.

No obstante, este período de retraso es crítico para explicar por qué cuando llegó la depresión, aunque su severidad es indudable, América Latina pudo recuperarse con notable rapidez. En algunos casos, especialmente en Brasil y Colombia, esta recuperación incluso precedió a toda reactivación de las exportaciones. El crecimiento industrial después de 1929 sería sorprendentemente rápido.[37] He aquí un ejemplo más de que es un gran error tender demasiado a ver el año 1929 como un punto decisivo; fue el resultado de todo lo que había ocurrido —o no ocurrió— durante los anteriores quince años y sería la base de lo que vendría a continuación.

37. Véanse los diversos ensayos en Thorp, ed., *Latin America in the 1930s*.

Capítulo 3

AMÉRICA LATINA, LOS ESTADOS UNIDOS Y LAS POTENCIAS EUROPEAS, 1830-1930

RIVALIDADES ANGLONORTEAMERICANAS DESPUÉS DE LA INDEPENDENCIA

En 1830, tras obtener la independencia, las naciones latinoamericanas se encontraron en un mundo de rivalidades internacionales y de política basada en el poder. Las potencias europeas, especialmente Gran Bretaña, que a veces había interpretado un papel decisivo en la lucha por dicha independencia, continuaron desempeñando un significativo papel político, además de económico, en América Latina hasta bien entrado el siglo XX. Después de la independencia, los ingleses mostraron especial interés por Brasil, la región del Río de la Plata, Chile, América Central y México; en menor grado los franceses hicieron lo propio por el Río de la Plata y México, y el Caribe siguió siendo un lago dominado por los europeos, donde España, Gran Bretaña, Francia, los Países Bajos, Suecia y Dinamarca dominaban las numerosas islas, convertidas en colonias.

Entre 1830 y 1890, las potencias europeas intervinieron directamente en el hemisferio muchas veces, empleando grados diversos de fuerza militar. Algunas de estas intervenciones tenían por objeto mantener la influencia ayudando a países latinoamericanos amigos en sus rivalidades con vecinos hostiles, además de proteger a sus propios ciudadanos cuando eran maltratados por gobiernos de la región. Estos elementos se combinaron en las diversas intervenciones británicas y francesas en el Río de la Plata entre 1836 y 1850, dos de las cuales, el bloqueo de Buenos Aires por los franceses en 1836 y el bloqueo conjunto anglofrancés en 1845, duraron más de dos años y medio. El dictador argentino Juan Manuel de Rosas, que era hostil tanto a los intereses extranjeros como a los estados vecinos de Uruguay y Brasil, fue la causa principal de estas intervenciones.

Según la arraigada costumbre internacional del siglo XIX, las grandes potencias tenían que ser capaces de proteger la vida y la hacienda de sus ciudadanos en el extranjero, así como de hacer que se cumplieran las normas de comportamiento que se consideraban civilizadas. Esto último abarcaba desde la supresión de la trata de esclavos transatlántica hasta el castigo de quienes atacaran a ex-

tranjeros o pusieran trabas al comercio internacional. Las pretensiones financieras de ciudadanos extranjeros provocaron varias intervenciones. En abril de 1838, los franceses bloquearon el puerto de Veracruz al negarse México a pagar reclamaciones varias por un importe total de 600.000 pesos. A este episodio se le llamó «la guerra de los Pasteles» porque entre las reclamaciones había una de 800 pesos por los pasteles que un oficial del ejército mexicano había devorado en un establecimiento propiedad de un ciudadano francés. La marina francesa bombardeó la fortaleza de San Juan de Ulúa y desembarcó infantes de marina, pero las reclamaciones sólo se renegociaron, es decir, no se pagaron. Más seria fue la intervención de Francia, Gran Bretaña y España en 1861 con el objeto de cobrar unos 80 millones de pesos en concepto de deudas y reclamaciones. Napoleón III de Francia ambicionaba algo más que cobrar las deudas, y Gran Bretaña y España se retiraron de la operación cuando el monarca francés desembarcó tropas y nombró a Maximiliano de Austria emperador de México. El régimen marioneta sobrevivió mientras 34.000 soldados regulares franceses y la legión extranjera permanecieron en el país. La victoria del norte en la guerra de Secesión norteamericana, que había liberado a un nutrido ejército para que actuara en otras partes, se combinó con crecientes complicaciones europeas para convencer a Napoleón III de que restablecer el imperio francés en América era un riesgo demasiado grande. Las tropas francesas se marcharon de México en 1867, Maximiliano acabó ante un piquete de fusilamiento y la emperatriz Carlota, en el manicomio.

Durante la guerra de Secesión norteamericana, España intentó reafirmar su papel imperial en el hemisferio. En 1861 España se hizo con el control de Santo Domingo, donde permaneció hasta 1865. En 1863 España también se apoderó de las islas de Chincha, situadas frente a la costa de Perú, con el fin de satisfacer las reclamaciones de ciudadanos españoles. Los españoles se dedicaron a recoger el guano y comercializarlo mientras libraban una guerra naval con Chile, que se había unido a su rival, Perú, y más adelante a Ecuador y Bolivia, para formar un frente común contra el antiguo enemigo. En 1866 la flota española bombardeó tanto El Callao como Valparaíso. Durante los tres decenios siguientes las reclamaciones de ciudadanos europeos dieron origen a intervenciones de poca importancia, o a amenazas de emplear la fuerza, por parte de Gran Bretaña, Francia, España, Alemania, Italia, Dinamarca y Rusia en un mínimo de dieciséis ocasiones y en relación con Venezuela, Nicaragua, Colombia, Santo Domingo y Haití.

Los Estados Unidos se vieron envueltos gradualmente en las rivalidades internacionales del hemisferio; al menos, durante muchos años preocupados, sobre todo, por el papel de Europa en la región. En el momento de la independencia de América Latina, el objetivo de los Estados Unidos era impedir que se restaurase el antiguo orden colonial de mercantilismo económico y autoritarismo político. Tal como John Quincy Adams, el secretario de Estado, señaló en mayo de 1823, la política norteamericana debía ir dirigida a «contrarrestar los esfuerzos que sin duda continuarán haciendo las naciones europeas en favor de sus propósitos monárquicos y monopolísticos». A fin de alcanzar este objetivo, Adams albergaba la esperanza de negociar con las nuevas repúblicas tratados que se basaran en «los amplios y liberales principios de *independencia, igualdad de trato*

y *reciprocidad*».[1] En su declaración de diciembre de 1823, el presidente Monroe preveía un «sistema americano» que no se basara únicamente en los principios económicos liberales, sino también en las libertades civil, política y religiosa. En la práctica, estos ideales sufrirían modificaciones e, incluso, falseamientos al verse zarandeados por las tempestades de la política internacional basada en el poder. En todo caso, la doctrina Monroe fue una declaración de esperanzas futuras más que un plan de actuación directo. Durante mucho tiempo la participación norteamericana en los asuntos de América Latina se vio frenada por el temor a una guerra con Gran Bretaña o Francia, por las preocupaciones y conflictos de la política interior y por la limitada capacidad militar.

La rivalidad entre Gran Bretaña y los Estados Unidos en México se encendió a mediados del decenio de 1840. Agentes británicos actuaban en Texas desde que la provincia se separara de México en 1836 y alentaban a los tejanos a no unirse a Norteamérica. En 1844 el encargado británico persuadió al gobierno mexicano a reconocer la independencia de Texas si ésta accedía a seguir siendo independiente. El gobierno tejano acabó aceptando la anexión a los Estados Unidos, y entonces estalló la guerra entre éstos y México. Uno de los argumentos que usó el presidente James K. Polk para justificar la anexión de Texas, así como la de California, era que Gran Bretaña (y también Francia en el caso de California) trataba de ejercer una influencia hostil a los Estados Unidos. A ojos de los expansionistas norteamericanos el vasto territorio que se extendía entre Texas y el Pacífico, en gran parte deshabitado y sin gobierno, ofrecía una oportunidad tentadora a las ambiciones europeas. Por consiguiente, el «destino manifiesto» de la nación, que era extenderse del Atlántico al Pacífico, se vería bloqueado si los Estados Unidos no incorporaban dicho territorio en la Unión.

Al concluir la guerra entre los Estados Unidos y México (1846-1848), el Caribe se convirtió en una zona de enfrentamiento con los ingleses. En 1839 un agente de la corona británica se había apoderado de la isla de Roatán (frente a la costa septentrional de Honduras), y en 1843 el gobierno de Gran Bretaña había restablecido el protectorado sobre los indios misquitos en la costa oriental de Nicaragua y Honduras. Al mismo tiempo, la perspectiva de expansión hacia el Pacífico estimuló los intereses estadounidenses en América Central. Las rutas que la cruzaban adquirieron gran importancia para el gobierno norteamericano, que en 1846 negoció el tratado de Bidlack con Nueva Granada (Colombia). Los ingleses y los franceses habían rechazado una propuesta colombiana para la neutralización internacional del istmo de Panamá. Al amparo del tratado de Bidlack, se concedió a ciudadanos norteamericanos el derecho de tránsito en las mismas condiciones que los ciudadanos de Nueva Granada, y los Estados Unidos garantizaron la neutralidad del istmo con el fin de preservar la libertad de tránsito. Además, los Estados Unidos garantizaron los derechos de soberanía de Nueva Granada sobre el territorio. En 1848 los ingleses ocuparon la población de San Juan, en la boca del río del mismo nombre, con el fin de consolidar el protectorado sobre los misquitos; la población fue rebautizada con el nombre de Greytown. Luego, en octubre de 1849, un oficial de la marina británica se apoderó de la

1. Walter LaFeber, ed., *John Quincy Adams and American continental empire*, Chicago, 1965, p. 123.

isla del Tigre, en el golfo de Fonseca. El gobierno británico repudió este acto, pero el escándalo que el mismo produjo en los Estados Unidos motivó la celebración de negociaciones. El tratado Clayton-Bulwer, que se firmó el 19 de abril de 1850, disponía que ninguna de las dos partes «ocupara», «colonizara» o ejerciese «dominio» sobre parte alguna de América Central. El tratado también estipulaba que, en el caso de que se construyera un canal, ninguno de los dos países lo fortificase o ejerciera el control exclusivo del mismo.

Al principio el tratado Clayton-Bulwer no resolvió nada, puesto que los ingleses argüían que preservaba el *statu quo* mientras que los norteamericanos afirmaban que ordenaba una reducción del control británico, especialmente sobre la costa de los Mosquitos. En 1852 el gobierno británico fusionó Roatán y las islas adyacentes en la colonia de las islas de la Bahía, y los norteamericanos protestaron diciendo que era una traición. Después de que un navío de guerra estadounidense destruyera Greytown en 1854 para vengar la agresión de una chusma a un diplomático, empezaron a correr rumores de guerra. En realidad, América Central no era una zona muy prioritaria para los intereses británicos, y Gran Bretaña ya tenía suficiente con la guerra de Crimea. Los ánimos se enfriaron y en 1856 se firmó otro tratado por el que los ingleses accedían a renunciar al protectorado sobre los indios misquitos y a ceder las islas de la Bahía a Honduras. Debido a una reserva de escasa importancia, los Estados Unidos se negaron a ratificar el tratado, pero los ingleses procedieron a resolver la cuestión centroamericana de acuerdo con sus disposiciones. Renunciaron a todas sus pretensiones excepto a Belice, que en 1862 pasó a ser la colonia de Honduras Británica. Extraoficialmente, las autoridades británicas aceptaban la idea de que llegaría un día en que los Estados Unidos serían la potencia en la región. Pasaron unos cuarenta años, sin embargo, antes de que ello ocurriera realmente.

El presidente James Buchanan (1857-1861) creía que los Estados Unidos debían cumplir una función policial en América Central y el Caribe para tener la seguridad de que el desorden no amenazaría a los ciudadanos extranjeros ni a las rutas que cruzaban América Central. Arguyó que los Estados Unidos debían encargarse de esa tarea porque, de no hacerlo, intervendrían las potencias europeas. El Congreso estadounidense no le autorizó para usar las fuerzas armadas en intervenciones de esa clase. Transcurrirían casi cincuenta años antes de que el presidente Theodore Roosevelt consolidase esta afirmación del poder policial de los Estados Unidos en el Caribe, consecuencia natural de la doctrina Monroe.

Durante la segunda mitad del siglo XIX, varios estados latinoamericanos pidieron protección a los Estados Unidos. En 1857 Nicaragua firmó un tratado en este sentido, que el Senado de los Estados Unidos rehusó aprobar, y al menos en tres ocasiones entre 1868 y 1892 Santo Domingo se brindó a arrendar o ceder una base naval (e incluso el mismo país) a los estadounidenses. Estas ofertas fueron rechazadas, como lo fueron también otras parecidas que hizo Haití. Además, se pedía a los Estados Unidos que mediaran en conflictos entre países latinoamericanos y naciones europeas que pretendían cobrar deudas.

En 1878, la Compañía Francesa del Canal de Panamá obtuvo el derecho a construir un canal en el istmo. El gobierno norteamericano puso objeciones, pero fue inútil. Sin embargo, a partir de ese momento aumentaron en el país las presiones para que se interpretara un papel más activo en la región del Caribe y

América Central. La marina estadounidense llevó a cabo expediciones de reconocimiento en el istmo, y en 1880 una resolución conjunta del Congreso pidió que se abrogara el tratado Clayton-Bulwer. En 1884 el secretario de Estado, Frederick Frelinghuysen, negoció un tratado con Nicaragua que disponía la propiedad conjunta norteamericano-nicaragüense de un canal. El tratado hubiera abrogado unilateralmente el que se firmara en 1850 con Gran Bretaña, pero cinco votos impidieron que el Senado lo aprobase.

En 1881 el secretario de Estado, James G. Blaine, intentó que la nación desempeñara un papel más activo en América Latina. El gobierno de los Estados Unidos envió invitaciones para una conferencia americana internacional, pero el secretario Blaine dimitió de su cargo por razones políticas. Su sustituto, Frelinghuysen, canceló la conferencia aun cuando varias naciones latinoamericanas ya habían aceptado la invitación. Blaine albergaba la esperanza de que la conferencia crease un sistema que trajera la paz y la estabilidad al hemisferio, y creía que ello ayudaría a los Estados Unidos a rivalizar con la supremacía económica de Europa.

La mayoría de los países latinoamericanos no sólo miraba hacia Europa en busca de mercados, sino que también esperaban recibir de ella financiación gubernamental y capital para los proyectos de desarrollo económico. Hubo un breve auge de las inversiones durante el decenio de 1820, pero la mayoría de las empresas terminó en quiebra o liquidación. Otra época de inversiones en gran escala empezó después del decenio de 1860, con la mayor parte del capital procedente de Gran Bretaña, Francia y Alemania. Con alguna fluctuación, las inversiones británicas crecieron de 85 millones de libras en 1870 a unos 750 millones (3.700 millones de dólares) en 1914. En esta fecha las inversiones francesas eran de aproximadamente 6.000 millones de francos (1.200 millones de dólares), y las alemanas, de 3.800 millones de marcos (unos 900 millones de dólares). El capital británico generalmente iba a parar a la construcción de ferrocarriles, la minería (nitratos chilenos) y las manufacturas (preparación de carne en el Río de la Plata). Los franceses invertían en ferrocarriles así como en bienes raíces, la banca, la minería y las manufacturas. A los alemanes les interesaban más los bancos hipotecarios y las plantaciones (especialmente en América Central).

Durante las postrimerías del siglo XIX, los inversionistas estadounidenses empezaron a mirar hacia el sur, sobre todo hacia Cuba y México. Pero la gran afluencia de capital norteamericano no empezó hasta después de 1900, y el capital europeo predominaría (especialmente en América del Sur) hasta bien entrado el siglo XX. Algunos empresarios norteamericanos que usaban capital europeo contribuyeron un poco al desarrollo económico. Por ejemplo, Henry Meiggs y Minor C. Keith construyeron ferrocarriles en Perú y América Central. Keith también comenzó el cultivo en gran escala de plátanos en Costa Rica y Guatemala.

Los Estados Unidos y América Latina a finales del siglo XIX

Durante los decenios de 1880 y 1890, la competencia imperial entre las principales potencias europeas aumentó mucho. Ya se habían repartido África y parecían lanzadas a una carrera en pos del reparto final de Asia. Muchas personas

informadas estaban seguras de que la competencia por el control de los territorios, los recursos y los mercados del mundo había entrado en su última etapa. A su vez, esta rivalidad era ensalzada por las diferentes versiones de la misión civilizadora y cristianizadora de cada nación. Estrechamente relacionada con la percepción imperial del poder y el prestigio nacionales, además de exacerbada por ella, hubo una intensificación de la rivalidad comercial incluso en las regiones no coloniales. Empujados por el miedo a quedarse rezagados y excluidos de la carrera por los mercados, los líderes nacionales hacían todos los esfuerzos posibles por mejorar la posición comercial de su país. El proteccionismo en casa y medidas económicas unilaterales y especiales en el extranjero (en especial, acuerdos comerciales que discriminaban en perjuicio de terceros) caracterizaban estos esfuerzos.

La economía de los Estados Unidos tenía un importante componente de comercio exterior desde el período colonial; el comercio se consideraba parte importantísima del interés de la nación. En las postrimerías del siglo XIX, los norteamericanos estaban cada vez más convencidos de que su comercio de exportación se veía amenazado por el nuevo orden imperial que reinaba en el mundo. En 1880 los Estados Unidos importaron mercancías por valor de 176 millones de dólares de América Latina, por ejemplo, pero sólo exportaron por valor de 58 millones de dólares. Así pues, el país parecía quedarse rezagado incluso en lo que consideraba su propio patio de atrás. Y su ansiedad fue en aumento cuando los norteamericanos se pararon a pensar en la decadencia de su otrora floreciente marina mercante. En 1850 más del 50 por 100 de todo el tonelaje salido de puertos norteamericanos fue transportado por barcos de esta nacionalidad; en 1900 la cifra había descendido hasta quedar en un simple 17 por 100. Un número cada vez mayor de influyentes ciudadanos y líderes políticos estadounidenses empezaba a ver con claridad que la nación tendría que reorientar su política exterior para ponerse a la altura de las nuevas condiciones que imperaban en el mundo y para hacer frente con eficacia a los problemas que planteaban las rivalidades imperiales. Frederick B. Emory, de la Oficina de Comercio Interior y Exterior, expresó algunas de las preocupaciones del momento en 1898:

> Puede decirse que la principal ocupación de la diplomacia europea en la actualidad es asegurarse «esferas de influencia» y mayores oportunidades de comerciar, así como territorio apropiado para que lo ocupe el exceso de población de los países más densamente habitados ... El reparto de África entre las potencias europeas ofrece consideraciones de carácter económico de magnitud casi igual, a la vez que los planes de las naciones comerciales más activas para incrementar su participación respectiva en el comercio de los mercados latinoamericanos afectan de modo aún más grave la marcha de nuestra relación comercial con la mitad meridional del hemisferio occidental.[2]

James G. Blaine ya había expresado estas ideas y estos temores. Creía que en el hemisferio occidental las relaciones pacíficas, la mediación en conflictos,

2. Frederick Emory, *Commercial relations of the United States during the years 1896 and 1897*, Washington, 1898, vol. I, pp. 19-22.

la reducción de la influencia europea y el incremento del comercio de exportación norteamericano eran factores que iban ligados los unos a los otros de forma inextricable. Aunque su primer esfuerzo por convocar una conferencia interamericana para alcanzar estas metas había fracasado, sus puntos de vista sobre las relaciones en el hemisferio y la necesidad de que el gobierno estadounidense interpretara un papel más activo fueron encontrando partidarios durante el decenio de 1880. En mayo de 1888 el Congreso pidió al presidente Grover Cleveland que mandara invitaciones para una conferencia de este tipo. A resultas de un cambio en el control del partido durante las elecciones presidenciales de 1888, Blaine volvió a desempeñar el cargo de secretario de Estado y presidió la conferencia, que se celebró en Washington en 1889.

Antes de emprender la tarea, los delegados latinoamericanos tuvieron que soportar los rigores de una excursión en tren por las zonas industriales de los Estados Unidos. Visitaron 41 ciudades, vieron fábricas y demostraciones de la destreza tecnológica de los norteamericanos, y escucharon innumerables discursos y conciertos de banda. El semanario londinense *The Spectator* comentó que el viaje había sido pensado para inspirar respeto por una nación «tan temiblemente enérgica, que considera que un viaje de cerca de 10.000 kilómetros en ferrocarril es una diversión».[3] Es obvio que la excursión y la conferencia tenían por objeto estimular a las naciones latinoamericanas a buscar el liderazgo económico y político en los Estados Unidos en vez de en Europa.

La conferencia volvió a reunirse en noviembre de 1889, y Blaine introdujo medidas encaminadas a crear una unión aduanera del hemisferio y disponer una fórmula de arbitraje para la resolución de disputas entre naciones. Argentina encabezó los esfuerzos contrarios a la primera propuesta, y Chile, que había hecho importantes conquistas territoriales en la guerra del Pacífico, puso reparos a la segunda. No se adoptó ninguna de las propuestas de unión aduanera; se aprobó un tratado de arbitraje que satisfaciera a todos, pero sólo lo aceptaron once naciones (y ninguna lo ratificó). Lo que sí hizo la conferencia, empero, fue crear la Unión Internacional de las Repúblicas Americanas con una Oficina Comercial de las Repúblicas Americanas, a la que se autorizó para recoger y diseminar información relativa a aranceles y reglamentos comerciales.

La visión de Blaine, la perspectiva de un sistema interamericano verdaderamente funcional, fracasó debido al mito de que en el hemisferio existía el potencial para una auténtica comunidad de intereses y de que el liderazgo norteamericano podía convertir ese potencial en una realidad. En el siglo XX, muchos de los sucesores de Blaine probarían suerte con diversos programas que pretendían crear un sistema que resolviera la mayoría de los problemas, si no todos, de las relaciones interamericanas. Sus esfuerzos darían resultados limitados porque algunos conflictos básicos de intereses sencillamente no podían resolverse haciendo profesión de armonía panamericana. A su vez, muchos líderes latinoamericanos adoptaron su propia versión de una relación hemisférica especial en sus intentos de imponer utópicas pautas de conducta internacional a los Estados Unidos. Sus esfuerzos también darían resultados distintos.

3. Citado en Thomas A. Bailey, *A diplomatic history of the American people*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1974[9], p. 408.

La conferencia interamericana de 1889, en la que se les negó a los Estados Unidos el papel de líder electivo del hemisferio, no contribuyó en modo alguno a aliviar la ansiedad creciente que en los norteamericanos despertaban la dominación europea en el hemisferio y el aumento de la sensación de rivalidad comercial. La creencia de que los Estados Unidos debían interpretar un papel más importante en América Latina, así como adquirir más prestigio, fue una de las causas de las crisis con Chile (1891-1892) y Gran Bretaña (1895). En ambos casos, el gobierno norteamericano, ya fuera republicano o demócrata, reaccionó adoptando una postura emocional, nacionalista; una postura condicionada por sentimientos agudizados de rivalidad internacional. Una especie de «mentalidad de crisis» empezó a caracterizar los puntos de vista norteamericanos en relación con el hemisferio.

La crisis chilena nació de un incidente acaecido en Valparaíso en octubre de 1891, cuando 120 marineros del navío de guerra norteamericano *Baltimore* fueron atacados al bajar a tierra para disfrutar de un permiso. Dos de ellos murieron, diecisiete resultaron heridos y otros fueron golpeados y encarcelados. Según los testigos que declararon ante una junta de investigación, la policía chilena participó en las agresiones. El régimen chileno, que había accedido al poder poco antes por medio de una revolución, era hostil a los Estados Unidos a causa del apoyo diplomático que los norteamericanos prestaran al anterior gobierno (el de Balmaceda). Las autoridades chilenas no expresaron su pesar por lo ocurrido, sus primeras medidas diplomáticas fueron ambiguas y criticaron al presidente Benjamin Harrison. La fiebre bélica se encendió en los Estados Unidos mientras el cuerpo de uno de los marineros se encontraba expuesto en el Independence Hall de Filadelfia. Harrison mandó un ultimátum al gobierno chileno en enero de 1892 y lo reforzó con un mensaje especial dirigido al Congreso. El nuevo ministro de Asuntos Exteriores de Chile presentó excusas aceptables, y se pagaron indemnizaciones por los muertos y los heridos. Lo que en realidad hacía la administración Harrison bajo la retórica exagerada del orgullo nacional era declarar que los Estados Unidos eran una potencia importante en el hemisferio y que, en consecuencia, debían recibir el mismo trato que se dispensaba a Gran Bretaña. Sus símbolos nacionales debían tratarse con respeto y no había que maltratar a sus representantes oficiales, o se pedirían cuentas a las naciones que no cumplieran estos requisitos. Los chilenos, por su parte, miraban cada vez más hacia Alemania en busca de ayuda militar y económica.

La crisis entre Gran Bretaña y los Estados Unidos estalló a causa de la antigua disputa fronteriza entre Venezuela y la colonia de la Guayana Británica. Las autoridades venezolanas llevaban años tratando de granjearse el apoyo de los Estados Unidos para que obligasen a recurrir al arbitraje. En 1887 los ingleses habían rechazado el ofrecimiento de los buenos oficios de los norteamericanos. En 1894 los venezolanos contrataron a un ex diplomático norteamericano, William L. Scruggs, para que defendiese sus intereses. Scruggs escribió un panfleto que fue muy difundido y llevaba el título de *British Aggressions in Venezuela, or the Monroe Doctrine on Trial*. Debido en parte a los esfuerzos del ex diplomático, se introdujo en el Congreso una resolución que instaba al arbitraje de la disputa y que luego fue adoptada con la aprobación unánime de ambas cámaras.

El clima de preocupación intensa ante la influencia y el poder europeos en

el hemisferio se exacerbó aún más cuando en abril de 1895 los ingleses ocuparon Corinto, en Nicaragua, y se hicieron con el control de la aduana para obligar a pagar los daños sufridos por las propiedades de ciudadanos británicos. Las fuerzas británicas se retiraron después de la firma de un acuerdo de indemnización, pero muchos norteamericanos vieron el incidente como una prueba más de la ineficacia de la doctrina Monroe. Henry Cabot Lodge, senador por Massachusetts, escribió en la *North American Review* lo que puede tomarse como ejemplo de la mentalidad de crisis al vincular la situación en Nicaragua, la disputa fronteriza en Venezuela y los temores de una expansión imperial de Europa:

> Si se permite a Gran Bretaña ocupar los puertos de Nicaragua y, peor aún, apoderarse del territorio de Venezuela, nada hay que le impida tomar Venezuela entera o cualquier otro Estado sudamericano. Si Gran Bretaña puede hacer esto con impunidad, Francia y Alemania lo harán también.[4]

En una nota dirigida al gobierno británico el 20 de julio de 1895 el secretario de Estado, Richard Olney, expresaba una visión bastante exagerada de un hemisferio aliado a los Estados Unidos por lazos de «proximidad geográfica [...] simpatía natural [...] similitud de gobierno». Esta alianza daba la protección de la doctrina Monroe a todas las naciones del hemisferio, según indicaba el secretario de Estado. Para subrayar el «derecho» de los Estados Unidos a exigir el arbitraje en la disputa fronteriza de Venezuela, Olney hizo su famosa declaración: «Hoy día los Estados Unidos son prácticamente soberanos en este continente, y su mandato es ley para los súbditos a los cuales limita su mediación».

A finales de noviembre, el secretario británico de Asuntos Exteriores, lord Salisbury, replicó a la exageradísima definición que del poderío norteamericano hiciera Olney con una nota que era casi tan poco diplomática como aquella a la que contestaba. Salisbury corregía los errores de historia de Olney, daba a éste una conferencia sobre el derecho internacional y la doctrina Monroe, y rechazaba categóricamente la exigencia de arbitraje. El presidente Grover Cleveland se enfureció tanto que compareció ante el Congreso y solicitó fondos para una comisión que se encargara de investigar la frontera. El Congreso aprobó, en medio de vítores, la propuesta de Cleveland en el sentido de que los Estados Unidos establecieran unilateralmente la frontera y obligasen a respetarla prescindiendo de lo que pensaran los ingleses.

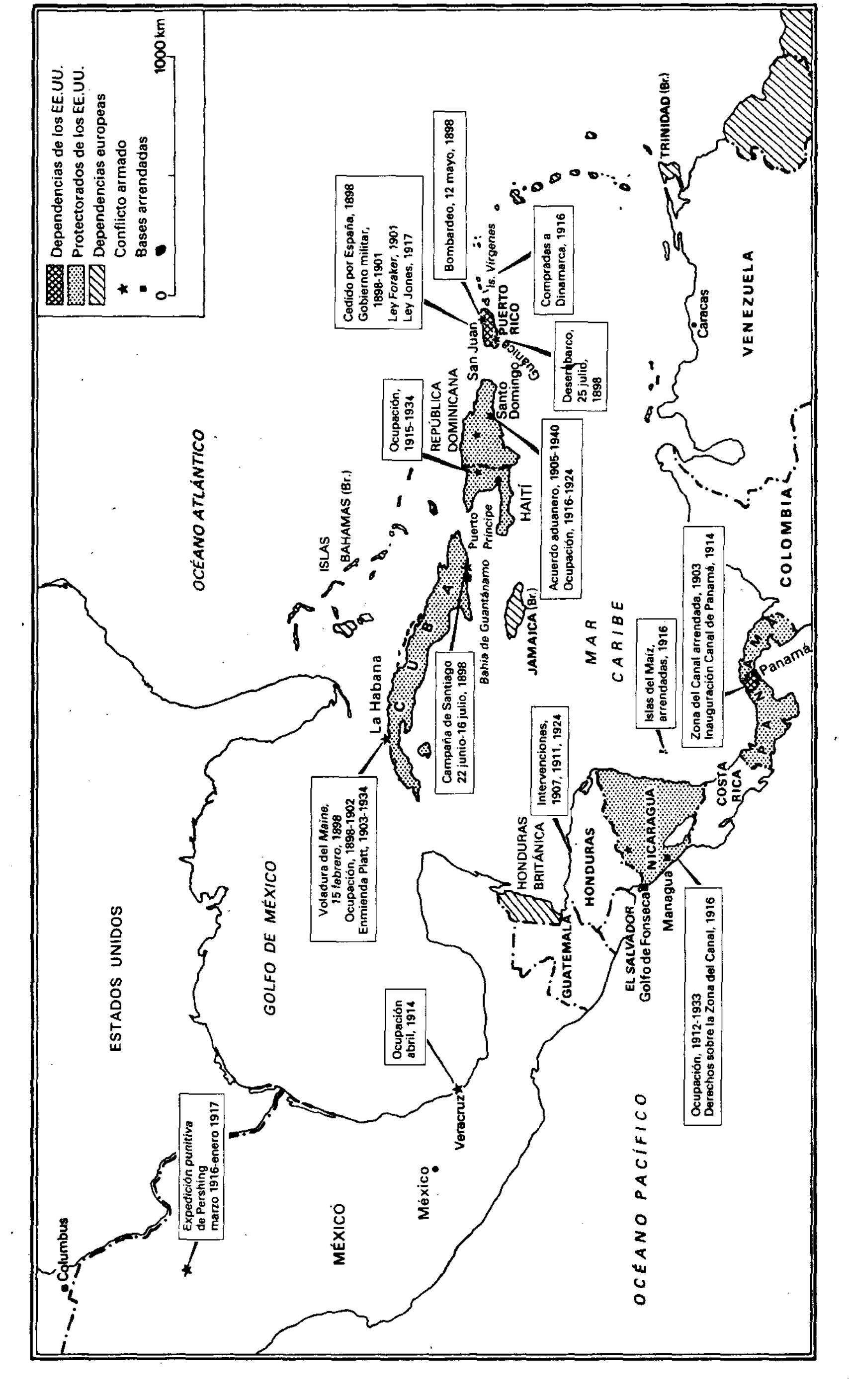
En ambos países empezó a hablarse de guerra, pero la crisis de los bóers en África del Sur y la creciente percepción británica de una amenaza alemana empujaron a Gran Bretaña a aceptar la exigencia norteamericana. Con los buenos oficios de los Estados Unidos, Venezuela y Gran Bretaña firmaron un tratado de arbitraje en febrero de 1897. El gobierno estadounidense tuvo que presionar a Venezuela para que aceptara una fórmula conciliatoria que exentaba el territorio que había permanecido en poder de una de las partes durante un período de cincuenta años. En la resolución definitiva de la disputa, que tuvo lugar en octubre de 1899, los venezolanos retuvieron el control de la desembocadura del río Oricono, pero a sus líderes no les gustó que los Estados Unidos rehusaran apoyar sus

4. *North American Review*, 160 (junio de 1895), p. 658.

pretensiones más extremas. Otros líderes latinoamericanos recibieron con desagrado las declaraciones de Olney sobre el poderío norteamericano, aunque en realidad se trataba en gran parte de una fanfarronada con destino al consumo interior. Para el gobierno británico, esta controversia señaló un importante cambio de orientación. Al objeto de granjearse la amistad norteamericana ante la creciente rivalidad con Alemania, los ingleses dieron un gran paso hacia la aceptación del predominio político de los Estados Unidos en el hemisferio occidental. El predominio económico era otra cuestión.

En el decenio de 1890, un número cada vez mayor de ciudadanos particulares y funcionarios públicos de los Estados Unidos creía que la expansión de los imperios estaba cerrando el mundo y que los Estados Unidos podían encontrarse aislados. Si ello ocurría, estarían a merced de las naciones más poderosas del mundo. El país podía optar por no participar en el juego de la política internacional basada en el poder, pero no podía evitar las consecuencias militares, políticas, económicas e ideológicas de tal decisión. Una parte importante del citado juego consistía en asegurar la paz, el orden y la estabilidad en las llamadas naciones atrasadas. En tales regiones, la potencia que cumplía la función policial era la que ejercía la mayor influencia. En el decenio de 1890, ya eran varios los norteamericanos prominentes que habían adoptado esta visión europea de las relaciones internacionales. Creían que si la nación quería que la tomaran en serio y que otras potencias respetaran sus intereses, entonces tenía que hacer valer la función policial para restaurar y mantener la paz y el orden en las partes del mundo que se consideraban importantísimas para los intereses norteamericanos. El Caribe y el golfo de México eran considerados parte de la zona de seguridad norteamericana desde hacía mucho tiempo, toda vez que eran la ruta de acceso a los puntos de la nación más expuestos al ataque, así como el sistema de transporte por los ríos Misisipí y Ohio. Se había añadido América Central a la zona al aceptar los líderes norteamericanos la idea de que los Estados Unidos debían construir y controlar un canal ístmico. Desde los puntos de vista militar y económico, dicho canal sería importantísimo para toda expansión del papel norteamericano en América del Sur y Asia. En el mundo moderno, en el mundo de escuadras de acero y vapor, podía significar la diferencia entre el aislamiento y el acceso. Pero, si los Estados Unidos no acertaban a mantener la paz y el orden en su propio patio trasero, no podían esperar proteger eficazmente un canal y sus rutas de acceso. Así pues, decía el argumento que los Estados Unidos tenían que ejercer el papel de policía en la región formada por el Caribe y América Central, pues, de no hacerlo, otra potencia se encargaría de ello. En el contexto de los acontecimientos de África y Asia, muchos líderes norteamericanos creían que el país tenía que actuar para impedir el aumento de la influencia o el control (o ambas cosas a la vez) de Europa.

Este punto de vista general no prescribía ninguna política determinada para su puesta en práctica. Los estadounidenses estaban seriamente divididos en lo que respecta a las medidas concretas que había que tomar y, sobre todo, al uso de la fuerza militar. Complicaba aún más el debate el resurgir de un elemento ideológico en el patrimonio de la nación. Se trataba de la creencia de que el país —a veces en conjunción con otros anglosajones— tenía un destino (que, en ocasiones, llamaban «manifiesto») consistente en redimir al mundo propagando la



Los Estados Unidos en el Caribe, 1898-1934

civilización anglonorteamericana, la forma de gobierno republicana y el cristianismo protestante. Muchos incluían en el epígrafe de la civilización el fomento del desarrollo económico, la educación y la higiene pública.

Todos estos asuntos y argumentos salieron a la luz durante el debate público en torno al papel de los Estados Unidos en la guerra de independencia de Cuba, que había estallado en 1895. El presidente William McKinley no quería la guerra, pero había aceptado la idea de que los Estados Unidos eran esencialmente responsables de la ley y el orden en el Caribe. En vista de que España no podía poner fin a la guerra ganándola o retirándose, McKinley pidió al Congreso que le autorizase a intervenir y pacificar Cuba. El entusiasmo del público por esta política ya lo habían despertado las historias que hablaban de atrocidades cometidas por los españoles y aumentó con el hundimiento del acorazado norteamericano *Maine* en el puerto de La Habana en febrero de 1898. El presidente solicitó al Congreso que le concediera autoridad para cumplir con la obligación internacional de los Estados Unidos, es decir, la función pacificadora de todas las potencias civilizadas:

> ... tomar medidas para lograr la completa y definitiva terminación de las hostilidades entre el gobierno de España y el pueblo de Cuba, y para garantizar en la isla la instauración de un gobierno estable, capaz de mantener el orden y de cumplir con sus obligaciones internacionales, asegurando la paz y la tranquilidad y la seguridad de todos sus ciudadanos además de los nuestros ...[5]

Algunos congresistas querían la autorización para reconocer la independencia de Cuba bajo los auspicios del gobierno provisional cubano. McKinley y sus consejeros no creían que este «gobierno en los bosques», como lo llamó alguien, fuera una entidad funcional capaz de gobernar Cuba en tiempo de paz. Temían que una Cuba independiente bajo este régimen se convirtiera en otro Haití u otra República Dominicana y creara más tentaciones de intervención europea. McKinley creía que, si los Estados Unidos llevaban la paz a Cuba, estaban obligados a preparar la isla para el autogobierno y a protegerla en su infancia republicana. El presidente manifestó que vetaría toda resolución que reconociera la independencia de Cuba. Pero aceptó la enmienda Teller, fórmula conciliatoria que declaraba que los Estados Unidos no se anexionarían Cuba y «dejarían el gobierno y el control de la isla a su pueblo» una vez conseguida la pacificación.

A resultas de la guerra con España y del Tratado de París (1898), los Estados Unidos dieron el primer paso hacia la creación de una esfera de interés en el Caribe. Puerto Rico se convirtió en una colonia norteamericana y entró en una especie de reino del olvido, es decir, fue olvidada por la mayoría de los líderes norteamericanos, exceptuando esporádicas rachas de liberalización durante las cuales se modificaba el estatuto colonial. Cuba, no obstante, era la llave del golfo de México y el Caribe, y el estatuto de la isla y el papel de los Estados Unidos en los asuntos cubanos serían objeto de debates durante varios decenios. Los resultados, al igual que los del debate más amplio en torno al predominio en la

5. *A compilation of the messages and papers of the presidents*, Nueva York, 1922, vol. XIII, 6.292.

región del Caribe y América Central, serían una mezcla de medidas y actos caracterizados por la paradoja y la ambigüedad; una especie de imperialismo ambivalente que los sentimientos de culpabilidad, la política interior y la falta de un verdadero impulso colonial modificaban continuamente.

Para los líderes estadounidenses, la pacificación de Cuba significaba instaurar un gobierno republicano, proporcionar estabilidad política y crear la infraestructura necesaria para una sociedad ordenada. Cuba estuvo regida por un gobierno militar norteamericano desde 1898 hasta 1902, y este experimento de edificación de una nación influiría en la política de los Estados Unidos en la región durante el primer cuarto del siglo XX. El general Leonard Wood pasó a ser el segundo gobernador militar en diciembre de 1899. Bajo su dirección y la del secretario de la Guerra, Elihu Root, se pusieron en marcha programas extensos de saneamiento, construcción de escuelas, formación de maestros, control de las enfermedades, reforma de las prisiones y los hospitales mentales, reforma del sistema judicial y creación de estructuras gubernamentales. Wood opinaba que un gobierno estable y una sociedad ordenada requerían «... buenas escuelas, buenos tribunales, un sistema de obras públicas, medios de comunicación, hospitales, instituciones de beneficencia, etc., etc.» y que estas cosas sólo podía proporcionarlas el desarrollo económico. Como dijo al presidente Theodore Roosevelt:

> ... dado que su posición geográfica nos obliga a controlarla y protegerla, ¿por qué no se estimulan, mediante una ayuda moderada, las industrias que la harán tan próspera y satisfecha, que será siempre amistosa y una fuente de fuerza para nosotros? No hay duda de que esto es mejor que tener en nuestras puertas una isla desmoralizada y menesterosa como Santo Domingo o Hayti [*sic*] que exista en unas condiciones que pongan en peligro la vida de millones de nuestros ciudadanos.[6]

Wood expresó un concepto de la diplomacia del dólar que los Estados Unidos emplearían cada vez más a partir de 1900. Desde este punto de vista, el desarrollo económico, el buen gobierno y el orden social iban unidos a otros. Un gobierno fuerte ejercería la prudencia fiscal y crearía una situación que atraería capital extranjero (preferiblemente norteamericano) con unos tipos de interés razonables. Este capital fomentaría el desarrollo económico, lo que a su vez fortalecería el gobierno y produciría armonía social. La paz, el orden y la estabilidad estarían garantizados mediante el proceso continuo de desarrollo económico unido a un gobierno fuerte. Wood y otros creían que esto resultaría mutuamente beneficioso y que los Estados Unidos disfrutarían de un incremento del comercio con el país en vías de desarrollo.

El general Wood y el presidente Roosevelt estaban convencidos de que este proceso ya se hallaba en marcha en Cuba en 1902. El ejército estadounidense se retiró de la isla y la nueva república nació oficialmente el 20 de mayo de 1902. La Constitución de Cuba contenía varios artículos (conocidos por el nombre de «enmienda Platt» porque fueron añadidos a la ley de consignaciones del ejército

6. De Wood a Roosevelt, 28 de octubre de 1901, caja 29, MSS Leonard Wood, Biblioteca del Congreso, Washington.

de 1901) que la convención constitucional se había visto obligada a adoptar como precio de la retirada norteamericana. Estos artículos imponían ciertas limitaciones a las acciones del nuevo gobierno en la contracción de deudas públicas, la firma de acuerdos militares con potencias extranjeras y el repudio de leyes del gobierno militar estadounidenses. Además, la enmienda daba a los Estados Unidos el derecho a intervenir en Cuba bajo ciertas condiciones y estipulaba que Cuba vendería o arrendaría «tierras necesarias para carbonear o para estaciones navales ...». El secretario Root prometió a una delegación cubana que los Estados Unidos sólo intervendrían en caso de existir las más extremas condiciones de anarquía y, también, que la administración Roosevelt daría su apoyo al trato especial para el azúcar cubano en el mercado norteamericano. Esta última promesa se puso en práctica en 1903 tras una dura batalla con los proteccionistas del país.

La enmienda Platt fue fruto de muchas mentes y representaba una fórmula intermedia entre los que querían ejercer un papel decididamente imperial en el Caribe y los que preferían que predominase una influencia norteamericana de carácter más bien general. A juicio de Root, el tratado de 1903 con Cuba, que incluía la enmienda Platt, representaba la incorporación de la doctrina Monroe en el derecho internacional. En términos históricos era la interpretación de la doctrina Monroe que venía apareciendo gradualmente desde el decenio de 1880. Sin duda, encarnaba la creencia generalizada de que, como dijo el general Wood, «... no puede negarse que, aun cuando no seamos dueños de la isla, somos responsables de su conducta, del mantenimiento de un gobierno estable y del trato justo y equitativo de los extranjeros que residan en ella».[7] Las ideas básicas que ello suponía ayudaron a dar forma a la política caribeña de los Estados Unidos durante los tres decenios siguientes.

EUROPA, LOS ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA LATINA ANTES DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

Los Estados Unidos no eran el único país que mostraba un creciente interés por América Latina a comienzos de este siglo. La Alemania imperial también empezaba a actuar allí no sólo en el terreno económico, sino también en el demográfico y el militar. En 1900 ya eran más de 350.000 los alemanes que habían emigrado al sur de Brasil, a la vez que otros 120.000 vivían en Chile. Había otros asentamientos de alemanes en Argentina y América Central. El gobierno alemán alentaba activamente a estos colonizadores a conservar y ampliar las tradiciones alemanas, y financiaba escuelas de lengua alemana e iglesias. La marina imperial incrementó sus operaciones en las aguas del hemisferio y, en 1900, el almirante Von Tirpitz dijo a la comisión presupuestaria del Reichstag que, andando el tiempo, Alemania necesitaría una estación para la marina de guerra en la costa de Brasil.[8] El káiser Guillermo II no ocultaba su creencia de que Alemania debía de-

7. *Ibid.*
8. Holger H. Herwig, *Politics of frustration: the United States in German naval planning, 1889-1941*, Boston, 1976, p. 73.

sempeñar un papel importante en el hemisferio occidental. Consideraba a Cuba un «Estado europeo», pero fracasó en sus esfuerzos por reunir en torno a él la oposición europea a los Estados Unidos durante la guerra entre éstos y España. En 1900 el embajador alemán en México comentó en un despacho que una colonia alemana en América Latina sería más valiosa que toda África. El káiser escribió en el margen: «Correcto, por esto tenemos que ser la "potencia suprema" allí».[9] El káiser se negó siempre a reconocer la doctrina Monroe y defendió con decisión el derecho de las naciones europeas a intervenir en el hemisferio.

La presencia militar alemana en América Latina era cada vez más visible. Oficiales del ejército alemán comenzaron a instruir al ejército chileno en 1896 y en 1900. La misión militar alemana ya había fundado la Academia de Guerra de Chile. El ejército chileno adoptó el uniforme de color gris de Prusia y los cascos de estilo alemán. Antes de 1914, Alemania había enviado misiones militares a Argentina, Bolivia y Paraguay. El gobierno mexicano había considerado seriamente un acuerdo en este sentido. Lo único comparable era la misión militar francesa en Perú (1895).[10]

En 1903 el almirantazgo alemán preparó el Plan de Operaciones III, que era un plan de contingencia para una guerra con los Estados Unidos en el hemisferio occidental. El plan preveía la ocupación de Puerto Rico por un ejército de 12.000 a 15.000 hombres (el número aumentó entre 1903 y 1906) y la utilización de bases en la isla para llevar a cabo una ofensiva naval contra los Estados Unidos. En 1906 el plan fue abandonado porque los alemanes empezaron a dedicar más atención a Europa y a los cambios en la estructura de alianzas.[11]

Continuaron las ambiciones alemanas en el hemiferio y los norteamericanos empezaron a temer que partes del mismo fueran controladas por los europeos. Así pues, la rivalidad entre Alemania y los Estados Unidos era un factor importante que contribuyó al aumento del papel de los Estados Unidos en la región del Caribe y América Central. El almirantazgo alemán no ocultaba su deseo de tener bases en el Caribe que le permitieran controlar un canal ístmico, y a los líderes norteamericanos les parecía que los enfrentamientos navales germano-norteamericanos que habían ocurrido en las islas Samoa (1888) y en la bahía de Manila (1898) podían repetirse mucho más cerca de casa.[12] Los rumores de una posible guerra con Alemania circulaban periódicamente por los Estados Unidos durante los primeros años de este siglo. El senador Lodge confió al presidente Roosevelt su creencia de que el emperador alemán «tiene momentos en que está lo bastante loco como para hacer cualquier cosa. Si llega [la guerra], llegará por medio de algún intento en América del Sur, probablemente en Brasil».[13] En 1913 el Ministerio de Marina de los Estados Unidos formuló su plan para la guerra,

9. *Ibid.*, pp. 21 y 68.
10. «Foreign military training missions in Latin America», 28 de diciembre de 1944, Office of Plans and Development (OPD), expediente n.° 336, América Latina, caso 74, RG 165, Records of the War Department General and Special Staffs, National Archives of the United States, Washington.
11. Herwig, *Politics of frustration*, pp. 85-92.
12. *Ibid.*, pp. 68-72.
13. Henry Cabot Lodge, *Selections from the correspondence of Theodore Roosevelt and Henry Cabot Lodge, 1884-1918*, Nueva York y Londres, 1925, vol. I, pp. 487-488.

que consistía en una operación defensiva, basada en un ataque alemán contra el hemisferio occidental. El Ministerio recalcó que, cuando fuese lo bastante fuerte, «Alemania insistirá en la ocupación de territorio del hemisferio occidental bajo la bandera alemana, y entonces los Estados Unidos tendrán que defender su política por medio de la fuerza o aceptar la ocupación».[14]

La crisis venezolana de 1902 dio un nuevo estímulo a la rivalidad entre Alemania y los Estados Unidos, y convenció a Theodore Roosevelt, y a otras personas, de que los Estados Unidos tenían que extender su poderío más allá de Cuba y Puerto Rico. Roosevelt había afirmado anteriormente que las naciones latinoamericanas no podían abusar de los intereses extranjeros y ocultarse luego detrás de la doctrina Monroe; en los casos en que algún país suramericano se comportara mal «..., que el país europeo le dé una zurra».[15] Al principio, Roosevelt dio la impresión de aceptar el bloqueo pacífico de Venezuela por parte de Gran Bretaña, Alemania e Italia, que entró en vigor el 9 de diciembre de 1902. Varios barcos venezolanos fueron hundidos o apresados y las escuadras de las tres naciones bombardearon algunos fortines de la costa. El dictador venezolano, Cipriano Castro, aceptó el arbitraje internacional que antes había rechazado, pero el bloqueo pacífico pasó a ser un bloqueo bélico oficial en espera de una resolución final. Luego, el 17 de enero de 1903, un cañonero alemán arrasó el fuerte de San Carlos, que vigilaba el estrecho de Maracaibo. Hubo seguidamente otros incidentes, y Roosevelt informó al embajador alemán de que el almirante George Dewey (con una flota de 54 navíos en la isla de Culebra, Puerto Rico) tenía órdenes secretas de estar preparado para zarpar hacia aguas venezolanas una hora después de recibir el aviso correspondiente. El 13 de febrero, los gobiernos británico y alemán firmaron un protocolo que ponía fin al bloqueo.

Durante el año 1901-1902, Roosevelt había tomado diversas medidas para fortalecer la posición norteamericana en el Caribe. Además de reunir una flota en Culebra y transferir la isla al Ministerio de Marina, había intentado comprar las islas Vírgenes a Dinamarca, enviado una expedición secreta a explorar la costa venezolana en busca de posibles puntos de desembarco y mandado un enviado naval a ayudar a los venezolanos para prepararse para una invasión. Este frenesí de actividad y la velada demostración de fuerza no estaban relacionados solamente con la crisis venezolana, sino que obedecían también al hecho de que los esfuerzos norteamericanos por adquirir un lugar donde construir un canal ístmico se encontraban en las etapas finales. El segundo tratado entre los Estados Unidos y Gran Bretaña, el tratado Hay-Pauncefote, se firmó en noviembre de 1901. Éste anulaba el de Clayton-Bulwer (1850) y daba a los Estados Unidos el derecho de construir, controlar y fortificar cualquier canal. Desde hacía algún tiempo se estaba buscando una ruta apropiada, pero el Congreso de los Estados Unidos (después de las astutas maniobras de Philippe Bunau-Varilla de la Nueva Compañía Francesa del Canal de Panamá) optó por Panamá en junio de 1902, si el presidente conseguía el derecho de paso «dentro de un tiempo razonable y en condiciones razonables».

Las negociaciones para la firma del correspondiente tratado entre Colombia

14. Citado en Herwig, *Politics of frustration*, p. 105.
15. Citado en Bailey, *Diplomatic history*, p. 502.

y los Estados Unidos venían celebrándose desde hacía casi dos años. Habían empezado a petición de Colombia, y Roosevelt y el secretario de Estado, John Hay, creían que las condiciones definitivas del tratado Hay-Herrán cumplían los deseos del gobierno colombiano. Pero el presidente de Colombia convocó un congreso especial que, bajo su liderazgo, dio largas al asunto y, al cabo de unas semanas, rechazó el tratado. Los panameños se sublevaron, y Roosevelt respondió invocando el tratado de Bidlack de 1846 para impedir que Colombia desembarcara más tropas. El reconocimiento siguió rápidamente a la instauración de la República de Panamá, y doce días después los Estados Unidos y Panamá firmaron un tratado relativo al canal. En vista de ello, el presidente de Colombia se brindó a aprobar el tratado anterior, pero Roosevelt no le hizo caso. Los colombianos se quejaron y acusaron a los Estados Unidos de robo. Pero Colombia sólo había ejercido un control intermitente de Panamá y se había apoyado siempre en la intervención norteamericana para mantener cierta apariencia de soberanía. (Se habían producido unos 53 levantamientos en el istmo desde 1846 y Colombia había solicitado la intervención de los Estados Unidos por lo menos en seis ocasiones.) Theodore Roosevelt quería que se construyese un canal cuanto antes. El tratado Hay-Bunau-Varilla, que se firmó en noviembre de 1903, disponía la creación de una zona del canal que tendría 16 kilómetros de ancho y estaría controlada por los norteamericanos. También hizo de Panamá un protectorado virtual.

Una vez obtenida la zona del canal, empezó la construcción de éste, que uniría los océanos Atlántico y Pacífico, y los Estados Unidos pasaron a tener un interés en América Central que reforzó la creencia de los norteamericanos de que su país debía ejercer más control en la región. En diciembre de 1902, el primer ministro británico, Arthur Balfour, había comunicado discretamente a Roosevelt que su gobierno se sentiría más que feliz de ver a los Estados Unidos vigilando a los «alborotadores» de América Latina. En 1904, al declararse en quiebra la República Dominicana, Roosevelt aceptó la oportunidad de imponer una doctrina de intervención preventiva que recibiría el nombre de «corolario Roosevelt» de la doctrina Monroe. El presidente explicó al Congreso:

> Si una nación demuestra que sabe comportarse con eficiencia y decencia razonables en los asuntos sociales y políticos, si mantiene el orden y cumple con sus obligaciones, no tiene por qué temer una injerencia de los Estados Unidos. Las fechorías crónicas o una impotencia que dé por resultado un aflojamiento general de los lazos de la sociedad civilizada, puede que en América, como en otras partes, acabe por hacer necesaria la intervención de alguna nación civilizada, y puede que en el hemisferio occidental la adhesión de los Estados Unidos a la doctrina Monroe les obligue, aunque sea a regañadientes, en casos flagrantes de tales fechorías o impotencia, a ejercer la facultad de policía internacional.[16]

Así pues, Roosevelt hizo extensiva la premisa básica que había detrás de la pacificación de Cuba y la enmienda Platt a la totalidad de la región del Caribe

16. *Messages and papers of the presidents*, vol. XIV, 6.923.

y América Central, y señaló claramente una esfera de interés de los Estados Unidos. En el caso de la República Dominicana, Roosevelt firmó un pacto que daba a las autoridades norteamericanas el control de la recaudación de las aduanas. A su vez, dichas autoridades administrarían los ingresos del país con el fin de destinar una parte de ellos al pago de la deuda rebajada. El Senado no aprobó el pacto original, de modo que Roosevelt tuvo que actuar al amparo de un acuerdo ejecutivo hasta la aprobación de un tratado modificado en 1907.

Bajo la dirección conservadora de Elihu Root, la oposición interior y la frustración de la propia «misión civilizadora», Roosevelt llegó a aceptar que había limitaciones en las medidas que podían imponerse a la esfera de interés de los Estados Unidos. Por ejemplo, se resistió mucho a enviar tropas a Cuba en 1906, cuando los políticos cubanos paralizaron la gobernación del país. Se haría otro intento de construcción de una república en el Caribe, pero Roosevelt confió al director de periódico y diplomático Whitelaw Reed en 1906 que veía muchas dificultades en «el control de regiones tropicales densamente pobladas por parte de las democracias autónomas del norte ...».[17] Con el fin de resolver pacíficamente las disputas, en 1907 se celebró en Washington la Conferencia Centroamericana. Esta conferencia creó el Tribunal de Justicia Centroamericano para que juzgara las disputas y, también, formuló normas de actuación cuya finalidad era evitar las revueltas cuarteleras que tanto predominaban en la región.

De modo parecido, el sucesor de Roosevelt, William Howard Taft, proclamó una política consistente en sustituir «las balas por dólares». El presidente y el secretario de Estado, Philander C. Knox, creían que la estabilidad fiscal era la clave del desarrollo y de la estabilidad económicos. La administración alentó a los banqueros norteamericanos a refinanciar los bonos de diversos países, con el fin de eliminar la causa de una posible intervención europea. Los banqueros norteamericanos invirtieron en el Banco Nacional de Haití y prestaron dinero a Nicaragua para que liquidara los bonos británicos. En Nicaragua, los Estados Unidos también se hicieron cargo de las recaudaciones de la aduana. Taft y Knox albergaban la esperanza de prevenir las intervenciones en gran escala utilizando dólares norteamericanos para apoyar la integridad financiera de gobiernos situados en la esfera de los Estados Unidos. La administración Taft también intentó promover la resolución pacífica de las disputas haciendo de mediador en varias de ellas y patrocinando una serie de tratados de arbitraje.

Durante este período de diplomacia, basada en la esfera de interés norteamericana, las principales naciones latinoamericanas reaccionaron de varias maneras. A partir de 1900, Brasil adoptó una política de amistad con los Estados Unidos a modo de contrapeso de Argentina. En cambio, México, que había sostenido relaciones muy estrechas con su vecino del norte, empezó a cortejar con creciente asiduidad a Gran Bretaña y Alemania. (El Departamento de Estado norteamericano incluso sugirió en 1907 que México compartiera las obligaciones policiales en América Central. Pero las ambiciones de México en la región no concordaban necesariamente con las de los Estados Unidos y la perspectiva de cooperación

17. Citado en Allan Reed Millett, *The politics of intervention: the military occupation of Cuba, 1906-1908*, Columbus, Ohio, 1968, p. 251.

se evaporó.)[18] Algunas naciones latinoamericanas adoptaron en aquel entonces dos doctrinas formuladas por argentinos e intentaron que fuesen aceptadas como partes del derecho interamericano e internacional. En una serie de volúmenes publicados entre 1868 y 1896, Carlos Calvo abogaba por una versión absoluta de la soberanía nacional y la aplicaba al tratamiento nacional de los extranjeros y de los intereses extranjeros. Declaraba que a los extranjeros había que tratarlos exactamente igual que a los naturales del país, debían estar sometidos a las leyes y tribunales nacionales y no tenían derecho a apelar a sus respectivos gobiernos en busca de apoyo. Con estas declaraciones reaccionaba a la doctrina de la extraterritorialidad que las naciones industriales y desarrolladas habían instituido para proteger a sus ciudadanos de los caprichos de los gobernantes, de las diferencias de los sistemas jurídicos y de los estragos del desorden político. Las naciones occidentales argüían que principios tales como la santidad de los contratos y el legítimo procedimiento de la ley formaban parte del derecho internacional y protegían a los extranjeros y sus propiedades con independencia de lo que los gobernantes les hicieran a sus propios ciudadanos. En la práctica, se había abusado del principio de extraterritorialidad para exigir un trato de privilegio para los intereses extranjeros. Pero Calvo pasó al otro extremo y arguyó que las naciones podían hacer lo que quisieran, incluso cambiar las reglas del juego bajo las cuales los extranjeros habían llegado a un país e invertido en él. En un sentido extraño, Calvo quería instaurar como principio del derecho internacional la idea de que no existían unas pautas de comportamiento internacionales. A partir de 1890, la doctrina Calvo se convirtió en el grito de combate jurídico e ideológico de las naciones latinoamericanas que querían impedir que las potencias industriales protegieran a sus ciudadanos y sus intereses. Se trataba del clásico debate entre deudores y acreedores, países desarrollados y países subdesarrollados, débiles y fuertes. La batalla en torno a esta doctrina aparecería bajo una forma u otra en casi todas las conferencias interamericanas. En la Segunda Conferencia Internacional de Estados Americanos (Ciudad de México, 1901-1902) se propuso una resolución sobre el tratamiento de los extranjeros (parecida a la adoptada en la primera conferencia y rechazada por los Estados Unidos) que daba cuerpo a la doctrina Calvo. Como era de esperar, los Estados Unidos votaron contra toda idea de que los estados no eran responsables de los daños que sufrieran los extranjeros durante las guerras civiles, o que los extranjeros no tenían ningún derecho a apelar al gobierno de su país natal.

La segunda doctrina (basada en la primera) fue enunciada por Luis Drago en 1902 y afirmaba, sencillamente, que las deudas contraídas por una nación con otra no debían cobrarse por medio de la fuerza. Los Estados Unidos se mostraron más favorables a esta doctrina, siempre y cuando no dispusiera que un deudor tenía el derecho absoluto a incumplir el pago sin sufrir por ello consecuencia alguna, que era precisamente el significado que querían darle algunos estados deudores. En la Tercera Conferencia de Estados Americanos, que se celebró en Río de Janeiro (1906), los Estados Unidos aceptaron una resolución que recomendaba que se debatiera la doctrina en la Segunda Conferencia de La Haya.

18. Véase Daniel Cosío Villegas, *La vida política exterior*, 1.ª parte, en *Historia moderna de México: El Porfiriato*, México, 1960, vol. 5, pp. 620-692.

Esta conferencia se celebró en 1907, y todas las naciones latinoamericanas fueron invitadas debido a los esfuerzos del secretario Root. Drago asistió a ella en calidad de delegado de Argentina. El delegado norteamericano apoyó la adopción de la doctrina Drago, con la importante enmienda de que la no intervención debía basarse en la aceptación del arbitraje. De esta forma la Conferencia de La Haya adoptó la doctrina, pero sólo seis naciones latinoamericanas ratificaron el protocolo.

En la Cuarta Conferencia Internacional de Estados Americanos, que se celebró en Buenos Aires (1910), se formó la Unión Panamericana como organismo permanente, cuyo presidente, también permanente, era el secretario de Estado de los Estados Unidos. La posición de dominio que los Estados Unidos ocupaban en la organización era clara, pero la Unión tenía poco poder real. No todos los líderes latinoamericanos acogieron con entusiasmo la recién creada Unión Panamericana, pero algunos creían que tenía el potencial para ejercer influencia en la actuación de los Estados Unidos.

Mientras tanto, a partir de 1898, un volumen creciente de capital norteamericano había salido hacia el sur. Gran parte de él fue a parar a empresas comerciales particulares que producían materias primas para la exportación y se concentró en Cuba y México. Las inversiones directas de los norteamericanos en Cuba se hicieron principalmente en la producción de azúcar. En 1909, el 34 por 100 del azúcar cubano lo producían ingenios de propiedad norteamericana. También se hicieron algunas inversiones directas de capital en la minería, el tabaco y las empresas de servicios públicos. Entre 1896 y 1915, las inversiones estadounidenses en Cuba aumentaron de unos 50 millones a 265 millones de dólares, aunque seguía predominando el capital europeo. Debido al aumento de la producción de azúcar cubano después de 1900, la participación cubana en el mercado azucarero norteamericano ya representaba el 50 por 100 en 1913. Las exportaciones norteamericanas a Cuba siguieron la misma tendencia, y en 1914 Cuba ocupaba ya el sexto lugar entre los clientes de los Estados Unidos. En México, el capital norteamericano iba generalmente a parar a las empresas mineras y petroleras. Compañías tales como la American Smelting and Refining, Phelps-Dodge, Greene-Cananea Copper y la Southern Pacific Railroad adquirieron una posición dominante en la extracción de cobre, plomo, cinc y oro. En 1908 las compañías norteamericanas ya eran propietarias de las tres cuartas partes de las minas de México que pagaban dividendos. En 1901 Edward L. Doheny y sus asociados introdujeron el primer pozo de petróleo, y el capital extranjero se volcó en la zona, que ya recibía el apodo de «el camino de oro». La Huasteca Petroleum Company de Doheny amplió sus operaciones, pero su rival británica, El Águila (propiedad de Weetman Pearson, futuro lord Cowdray), creció con mayor rapidez, gracias al trato favorable que recibió del gobierno mexicano. Las empresas norteamericanas también se encontraban en expansión en América Central. La United Fruit Company penetró en varios países, y en 1899 dos familias de inmigrantes italianos organizaron la Standard Fruit and Steamship Company en Nueva Orleans. En América del Sur, durante el período anterior a 1914, Chile recibió más capital estadounidense que cualquier otro país.

En 1904 la industria del cobre chilena había quedado relegada al sexto lugar entre los productores del mundo, y el gobierno alentó a las compañías norteame-

ricanas a reanimarla. La Braden Copper Company se organizó en 1904 y los Guggenheims pusieron en marcha la Chilex Company en 1912. En 1914 ninguna de las dos compañías había obtenido beneficios aún, pero entre las dos habían invertido un total de 169 millones de dólares en la industria. Varias compañías norteamericanas empezaron a construir fábricas sucursales en América Latina a partir de 1900. La United Shoe Machinery Company, la Singer Sewing Machine Company, algunas empresas de fármacos y cosméticos y varias industrias cárnicas de Chicago fueron los ejemplos más notables. A pesar de este incremento de la actividad económica, el capital y las empresas europeos seguían dominando antes de la primera guerra mundial.

Los Estados Unidos y América Latina, 1913-1921

En 1913, Thomas Woodrow Wilson pasó a ocupar el puesto de presidente de los Estados Unidos. Su administración estaba profundamente arraigada en la visión calvinista y secularizada de la nación redentora, que tenía una misión y un destino especiales. Una de las manifestaciones de esta tradición en el siglo XX era el llamado *Progressive movement*, que ansiaba reformar el mundo. Franklin K. Lane, secretario de Interior en el gobierno Wilson, expresó sucintamente esta visión y su vinculación a una creencia en la superioridad racial: «Hay mucho de policía especial, de ingeniero de saneamiento, de asistente social y de dictador benéfico en el pueblo norteamericano ... Es uno de los instintos más fundamentales que han hecho que los hombres blancos dieran al mundo su historia durante los últimos mil años».[19] A juicio de Lane, y de otros que creían en esta nueva versión del destino manifiesto, la «carga del hombre blanco» era la noble tarea de edificar naciones y mantener la paz.

Empujadas por este espíritu, varias figuras clave de la nueva administración intentaron poner en funcionamiento un plan para la vigilancia cooperativa de las regiones atrasadas del mundo. El coronel Edward M. House sugirió esta línea de conducta a las autoridades alemanas y británicas durante la gira que en 1913 hizo por Europa. En una conversación con el conde Johann von Bernstorff, embajador alemán en los Estados Unidos, House manifestó que Gran Bretaña, Alemania, Japón y los Estados Unidos debían trabajar juntos para «... asegurar la paz y el desarrollo apropiado de los lugares yermos, además de mantener una puerta abierta y la igualdad de oportunidades para todos en todas partes». El embajador expresó su conformidad. Y cuando House visitó Gran Bretaña en 1914 calificó de «entusiástica» la reacción de los dirigentes británicos.[20]

Tal como comunicó al presidente Wilson, el coronel preveía un plan extenso, en virtud del cual se animaría a las «naciones prestamistas y en vías de desarrollo» a «prestar dinero con tipos razonables y a desarrollar, en condiciones favorables, los lugares yermos de la tierra, y, por otro lado, a crear condiciones que hagan que tales préstamos sean razonablemente seguros».[21] El estallido de la gue-

19. *New York World* (16 de julio de 1916).
20. Charles Seymour, ed., *The intimate papers of Colonel House, arranged as a narrative by Charles Seymour*, Boston, 1926, vol. I, pp. 240-244 y 264-267.
21. *Ibid.*, pp. 264-265.

rra en Europa limitó la promoción de esta diplomacia cooperativa del dólar a reducir la rivalidad en las zonas subdesarrolladas del mundo. House, de todos modos, continuó promoviendo una versión limitada del plan con la esperanza de que formase el núcleo de un sistema más amplio después de la guerra. El sistema incorporaría a las naciones de América del Sur en un pacto panamericano que, según creía también House, ayudaría a resolver un «problema mexicano» (referencia a la Revolución, que venía haciendo estragos desde 1911). La administración Wilson trabajó activamente a favor de este pacto como medio cooperativo de llevar la doctrina Monroe a la práctica. La oposición de Argentina y Chile impidió que se consumara, y se dio carpetazo a la propuesta cuando los Estados Unidos entraron en la guerra en 1917.

Woodrow Wilson creía firmemente en la misión nacional de traer la paz, el orden y la estabilidad al mundo. Hizo hincapié en el papel que las instituciones políticas anglonorteamericanas debían desempeñar en la instauración de tales condiciones. A su juicio, las revoluciones se producían o bien porque unos hombres malos trataban de usurpar el poder valiéndose de medios anticonstitucionales, o porque el pueblo no podía votar en elecciones libres. No habría revoluciones cuando se celebrasen elecciones, se obedecieran las disposiciones constitucionales y se expulsara a los hombres malos del poder. Para Wilson, el orden constitucional era la base del orden y la estabilidad. El presidente insistía mucho en el gobierno de los hombres buenos que seguían los procedimientos constitucionales. Pero los países no siempre elegían a sus líderes entre los hombres de esta clase. Así pues, cuando en noviembre de 1913 sir William Tyrrell pidió a Wilson que le explicara su política mexicana, el presidente contestó: «Voy a enseñarles a las repúblicas sudamericanas a elegir a hombres buenos».[22]

Bajo la dirección del severo profesor Wilson, la participación activa y militar de los Estados Unidos en la región del Caribe y América Central fue mayor que en cualquier otro período anterior de su historia. En parte, ello era reflejo de la guerra en Europa, que no sólo exacerbaba el temor a Alemania, sino que también ofrecía la oportunidad de reducir la influencia europea en general. En 1915 el nuevo secretario de Estado, Robert Lansing, escribió (con la aprobación de Wilson) que la «seguridad nacional» de los Estados Unidos dependía de la intervención para sofocar las insurrecciones y ayudar al pueblo a «instaurar y mantener gobiernos responsables y honrados ...».[23] Después de que estallaran desórdenes en Haití y la República Dominicana, y de que los franceses y los alemanes insinuaran posibles desembarcos, los Estados Unidos intervinieron: en Haití en 1915 y en la República Dominicana en 1916. En ambos países, se instauró un gobierno militar norteamericano. A cada uno de los dos países se le proporcionó una Constitución redactada por norteamericanos y, en cada caso, la adopción de la misma se vio facilitada por la presencia de la infantería de marina estadou-

22. Burton J. Hendrick, ed., *The life and letters of Walter H. Page*, Garden City, Nueva York, 1923, vol. I, pp. 204-205.

23. Memorándum, «Present Nature and Extent of the Monroe Doctrine», 24 de noviembre de 1915, expediente n.° 710. 11/188½, RG 59, Records of the Department of State, National Archives of the United States, Washington. En lo sucesivo se cita como SD y el número de expediente.

nidense. En ambos se emprendieron diversos proyectos relacionados con el saneamiento, la salud pública, la educación y la comunicación, ya que el celo reformista de los yanquis se volvió una vez más hacia la edificación de naciones. Aunque ello no quiere decir que todo lo que tuvo lugar durante los intentos de crear repúblicas constitucionales estuviera necesariamente planeado o contara con la aprobación de los dirigentes de Washington. En Haití hubo resistencia armada y aproximadamente 3.250 haitianos perdieron la vida.[24]

En 1916, los Estados Unidos compraron las islas Vírgenes a Dinamarca, con lo que dispusieron de un punto desde el cual podían controlar todas las principales vías de acceso al Caribe. En aquel mismo año el Senado norteamericano aprobó el tratado Bryan-Chamorro con Nicaragua, aunque sólo después de que se eliminaran elementos de la enmienda Platt, debido en parte a los esfuerzos del senador Elihu Root, que adoptaba una actitud conservadora ante la intervención. El tratado daba a los Estados Unidos una opción exclusiva a perpetuidad para una ruta del canal y el arrendamiento durante noventa y nueve años de las islas Gran Corn y Pequeña Corn en el Caribe, y de una posible base naval en el golfo de Fonseca, en la costa del Pacífico, concesiones por las cuales se pagó al gobierno nicaragüense. El Senado norteamericano, no obstante, no hizo nada hasta que los líderes nicaragüenses dijeron que Alemania trataba de obtener la ruta del canal. Los vecinos de Nicaragua reclamaron parte del territorio concedido por el tratado y llevaron el caso ante el Tribunal de Justicia Centraoamericano. El Tribunal falló a su favor, pero ni Nicaragua ni los Estados Unidos aceptaron el fallo. A resultas de ello, el Tribunal perdió todo sentido y dejó de existir.

La Revolución mexicana resultó un quebradero de cabeza perpetuo para la administración Wilson. La violencia de la lucha afectaba directamente a los norteamericanos que residían en México y desbordaba continuamente la frontera con los Estados Unidos. Algunas de las incursiones en el otro lado de la frontera se llevaban a cabo en nombre del Plan de San Diego, que pedía un levantamiento de las minorías raciales de los Estados Unidos, al que seguiría la separación de California, Colorado, Arizona y Nuevo México. Durante la primera guerra mundial, los alemanes participaron en las intrigas con la esperanza de provocar una intervención masiva de los Estados Unidos en México. Si los Estados Unidos entraban en guerra con Alemania, el gobierno imperial proponía en el telegrama Zimmermann (1917) una alianza militar con México, al que ayudaría a recuperar los territorios perdidos en 1848.[25]

La administración Wilson había intentado primeramente influir en los asuntos mexicanos en contra de Victoriano Huerta, quien, apoyado en parte por el anterior embajador norteamericano, había depuesto a Francisco Madero, el «apóstol de la democracia» y «padre» de la Revolución. Esto motivó la ocupación del puerto de Veracruz en abril de 1914 al tratar los norteamericanos de bloquear el suministro de armas a Huerta. La retirada subsiguiente se llevó a cabo por

24. Hans Schmidt, *The United States occupation of Haiti, 1915-1934*, New Brunswick, Nueva Jersey, 1971, p. 103.

25. Charles H. Harris III y Louis R. Sadler, «The Plan of San Diego and the Mexican-United States war crisis of 1916: a reexamination», *Hispanic American Historical Review*, 58/3 (1978), pp. 381-408.

mediación de Argentina, Brasil y Chile. Tras la derrota de Huerta, Wilson intentó imponer una fórmula conciliatoria entre los jefes revolucionarios en guerra y, finalmente, dio su apoyo a Venustiano Carranza. La medida provocó la incursión de Pancho Villa contra la ciudad de Columbus, en Nuevo México, en marzo de 1916. Wilson envió una expedición de castigo bajo el mando del general John J. Pershing, que tenía instrucciones de capturar a Villa. La expedición no alcanzó este objetivo, aunque sí consiguió que la banda de Villa se dispersara. Los Estados Unidos y México estuvieron al borde de la guerra entre mayo y junio de 1916. La situación en Europa, no obstante, impidió llevar a cabo una operación en gran escala en México y se ordenó a Pershing que regresara a los Estados Unidos. Al terminar la guerra en Europa, algunos norteamericanos volvieron a pedir que se pacificara México por la fuerza de las armas, pero la mayoría de los dirigentes sabía que semejante operación resultaría dificilísima y recibiría escaso apoyo popular.

Por si las relaciones entre los Estados Unidos y México no eran ya bastante agitadas a causa de la violencia y las intrigas extranjeras, el asunto del trato y el estatuto de las propiedades extranjeras vino a aumentar la irritación. Los elementos nacionalistas-reformistas que había entre los líderes revolucionarios exigían la reforma agraria y algún tipo de control nacional de las inversiones extranjeras, especialmente en la industria del petróleo. Las exigencias aparecían gráficamente documentadas en la Constitución de 1917, que incorporaba la doctrina Calvo en varias secciones clave que afectaban a la propiedad de la tierra, al control de los derechos de los propietarios al subsuelo de sus fincas y a los derechos de los extranjeros. El artículo 27 contenía la doctrina según la cual todos los derechos al subsuelo pertenecían a la nación; durante los veinte años siguientes, las compañías petroleras extranjeras y el gobierno mexicano se enzarzarían periódicamente en batallas motivadas por la interpretación y el cumplimiento de dicho artículo.

Al amparo de la nueva Constitución, la Revolución mexicana se convirtió en el primer movimiento nacional que realmente supuso una seria amenaza para las inversiones extranjeras y para los mismísimos principios jurídicos en que se basaban tales inversiones. El gobierno de los Estados Unidos reconocía el derecho de expropiación, siempre y cuando se pagara una compensación «puntual, suficiente y efectiva». Pero había una zona inmensa y poco definida de reglas que debían cumplirse antes de proceder a la nacionalización propiamente dicha, y el verdadero problema de la propiedad del subsuelo giraba en torno a la aplicación retroactiva del principio de propiedad nacional. Existía la duda de si los diversos impuestos nuevos, decretos reguladores y (lo más importante de todo) las exigencias de que las compañías petroleras cambiaran sus escrituras por nuevas concesiones confirmatorias eran aplicables a los intereses adquiridos antes de 1917. El asunto levantó una oleada de protestas particulares y diplomáticas en 1918 y 1919. Debido a ello, el gobierno mexicano abandonó la mayoría de los esfuerzos encaminados a hacer cumplir el artículo 27 de la Constitución hasta el decenio de 1920.

El gobierno estadounidense se encontraba ante un dilema importante al proteger las inversiones de sus ciudadanos y de los de otros países. Según el criterio tradicional, toda nación respetable protegía a sus ciudadanos en el extranjero,

así como las propiedades de los mismos. Pero, ¿debían los Estados Unidos emprender una guerra contra México a causa de sus inversiones? La mayoría de los norteamericanos respondió que no, pero, pese a ello, seguía queriendo que se protegiera a las compañías nacionales.

El petróleo era un elemento cada vez más importante para las marinas de guerra y mercante, así como para la fuerza y la calefacción domésticas. Ello significaba que el asunto del control del petróleo iba más allá de la protección de las inversiones porque ahora era esencial para las operaciones de las naciones industriales y sus marinas. En 1914 el gobierno británico había accedido a seguir el liderazgo de los Estados Unidos en los asuntos mexicanos, pero esperaba que los norteamericanos garantizasen el abastecimiento de petróleo a la Royal Navy y protegieran las compañías petroleras británicas. Esta política continuó, aunque los ingleses creían que la administración Wilson era demasiado blanda con México. El petróleo, sin embargo, continuó manando durante toda la Revolución, gracias en parte a que el campo de Tampico era controlado por el independiente general Manuel Peláez, que a su vez era apoyado en armas y dinero por las compañías petroleras británicas y norteamericanas.

Wilson no se fiaba realmente de los ingleses y temía que después de la guerra llegaran a un acuerdo por separado con los nacionalistas mexicanos que pusiera en peligro los intereses norteamericanos. En 1918 el Departamento de Estado pidió a Thomas W. Lamont, de J. P. Morgan & Co., que formara una comisión internacional de banqueros de inversión con el fin de unir los intereses económicos británicos y franceses al liderazgo norteamericano. La Comisión Internacional de Banqueros para México tenía que ser un brazo extraoficial del gobierno de los Estados Unidos en lo que se refería a coordinar los asuntos relativos a la deuda consolidada mexicana, los posibles empréstitos y otras inversiones extranjeras. Esto a su vez limitaría la capacidad de los gobiernos o los intereses privados de firmar acuerdos independientes con México. En su mayor parte, los intereses británicos y franceses aceptaron el liderazgo norteamericano, pero durante varios años poco se hizo por resolver el problema del impago de la deuda mexicana.

Wilson y el secretario de Estado, Lansing, creían que la participación económica europea en el hemisferio era una causa básica de la agitación política que daba pie a un intervencionismo contrario a la doctrina Monroe. En el caso de México, Wilson estaba convencido de que Weetman Pearson (lord Cowdray), el magnate petrolero británico, se hallaba detrás de la «usurpación» de Huerta. Algunos de los problemas de Haití se atribuían a banqueros franceses y se creía que los intereses alemanes estaban involucrados en diversas intrigas en el Caribe. Lansing propuso que los Estados Unidos tomaran medidas para reducir la participación económica europea y sugirió una reafirmación de la doctrina Monroe para que «... incluyera la adquisición de control político por parte de los europeos valiéndose de la supremacía financiera sobre una república americana».[26] Varios funcionarios del Departamento de Estado arguyeron que el gobierno debía apoyar principalmente la ampliación de las instituciones bancarias norteamericanas, la promoción de mercancías norteamericanas y la americanización de

26. Memorándum, 11 de junio de 1914, SD 710.11/185½.

los medios de comunicación. La guerra parecía brindar una buena oportunidad para animar a los países latinoamericanos a reducir sus lazos económicos con Europa y establecer otros nuevos con grupos norteamericanos.

Los esfuerzos específicos del gobierno por fomentar estos cambios tuvieron poco éxito. Aunque los Estados Unidos presionaron para que se liquidaran los intereses alemanes en las naciones que declararon la guerra a Alemania, sólo se expropiaron algunas plantaciones de plátanos en Guatemala y algunas propiedades en Haití. No obstante, las dislocaciones económicas causadas por la guerra promovieron una alteración clara de las relaciones económicas internacionales de América Latina. Antes de la guerra, por ejemplo, la Central and South American Telegraph Company, que tenía su base en los Estados Unidos, tendió cables a lo largo de la costa del Pacífico en América del Sur. Una compañía británica tenía una concesión monopolística que impedía que la compañía norteamericana extendiera su línea desde Buenos Aires a través de Uruguay y Brasil. Los norteamericanos entablaron demanda en Argentina y Brasil en 1917 y, con el apoyo del Departamento de Estado, rompieron finalmente el monopolio telegráfico británico en 1919. Las operaciones de las sucursales bancarias norteamericanas en América Latina también avanzaron después de 1914. En 1919 los bancos norteamericanos ya tenían diez sucursales en Brasil, por ejemplo. Al finalizar la guerra, Gran Bretaña seguía siendo la potencia económica dominante en la mayor parte de América del Sur, pero los Estados Unidos iban dándole alcance rápidamente.

Los Estados Unidos obtuvieron sólo un éxito limitado en sus intentos de movilizar el apoyo de los países latinoamericanos en la guerra contra Alemania. Brasil declaró la guerra, pero las otras siete naciones que imitaron su ejemplo eran estados del Caribe o América Central. Bolivia, Ecuador, Perú y Uruguay rompieron las relaciones diplomáticas con Alemania. Argentina, Chile, Colombia, México, Paraguay, El Salvador y Venezuela se declararon neutrales. El gobierno mexicano había intentado formar un bloque neutral a principios de 1917. Al fracasar en su intento, el presidente Carranza trató de unificar a las demás naciones latinoamericanas bajo la bandera de la doctrina Carranza, pidiendo la formación de un bloque antiyanqui que se erigiese en paladín de la doctrina Calvo y la no intervención. El citado bloque procedería a no reconocer la doctrina Monroe y a establecer alianzas con naciones poderosas en otras partes del mundo. Tampoco este esfuerzo dio fruto y la doctrina específica murió con Carranza en 1920. Pero las ideas y las expresiones pasarían a formar parte de las variantes izquierdistas del nacionalismo antiyanqui.

Los Estados Unidos y América Latina en el decenio de 1920

Durante el decenio de 1920, los intereses económicos norteamericanos en América Latina registraron una rápida expansión. Las inversiones crecieron de cerca de 1.500 millones de dólares en 1924 a más de 3.000 millones en 1929. En este año, los ingleses seguían llevándoles ventaja a los norteamericanos en términos de la inversión total, pero la distancia iba acortándose. En el caso de Brasil, los inversionistas británicos tenían gran parte de la deuda consolidada antes de 1914, pero los Estados Unidos se habían convertido en la fuente primaria de capital

nuevo. Las compañías norteamericanas también dominaban en los campos de la radio, el telégrafo, las películas y los servicios telegráficos para la prensa. En el campo del transporte aéreo, no obstante, los Estados Unidos iban muy a la zaga de los alemanes. Este hecho resucitó el viejo espectro de la amenaza alemana, especialmente cuando estas líneas aéreas volaban cerca del canal de Panamá. Algunos dirigentes norteamericanos querían llevar el país hacia lo que se consideraba como una industria estratégica, pero sus esfuerzos no fructificaron hasta la víspera de la segunda guerra mundial.

En 1921 el gobierno estadounidense trató de instituir una política consistente en ejercer cierta supervisión sobre los empréstitos extranjeros. Las razones eran varias, pero en el caso de América Latina los factores más importantes eran impedir los empréstitos: en primer lugar, para armamentos; en segundo, a los países que ya estuvieran demasiado endeudados y, en tercero, a los países donde los fondos se malgastarían por culpa de la corrupción política. En general, el Departamento de Estado albergaba la esperanza de fomentar el empleo de capital norteamericano para estimular un buen desarrollo económico. Como los consejos del gobierno no obligaban a nada, el éxito del programa no fue muy grande, pero sirvió para que se abandonaran algunas empresas de crédito dudosas en América Central.

Las dislocaciones provocadas por la guerra habían hecho que las relaciones comerciales de América Latina se apartaran de Europa. Durante los años veinte, Alemania, Gran Bretaña y Francia recuperaron parte del comercio perdido, pero los Estados Unidos siguieron siendo el país más importante en el comercio del hemisferio. La principal excepción eran las relaciones comerciales de Argentina con Gran Bretaña.

Entre 1918 y 1930, se produjo la rápida expansión de varios tipos de empresa norteamericana en América Latina. La característica más importante de esta época de inversiones era la penetración en las empresas de servicios públicos y las manufacturas. Gran parte de éstas se hallaban concentradas en Argentina, Brasil, Cuba y Uruguay. La American & Foreign Power Company fue organizada en 1923 por la General Electric y adquirió propiedades en Panamá, Guatemala y Cuba de otra subsidiaria de General Electric. En 1929 ya había obtenido el control de la industria de energía eléctrica en otros ocho países latinoamericanos. En todos ellos, la compañía se dedicó a crear sistemas modernos con grandes instalaciones e importantes medios de transmisión y distribución. Además de vender energía y luz, la compañía también explotaba redes de tranvías, elaboraba hielo, sacaba agua con bombas y fabricaba gas. La International Telephone and Telegraph Company fue organizada en 1920 por Sosthenes Behn y, en el plazo de un decenio, se hizo con el control de las principales compañías de teléfonos de Argentina, Chile, Perú y México. Los norteamericanos también iban en cabeza de la construcción de sistemas de comunicación sin hilos por todo el hemisferio. La Radio Corporation of America, la American Telephone & Telegraph y la United Fruit Company eran las principales sociedades en este campo. Las compañías norteamericanas del sector del automóvil comenzaron a edificar plantas de montaje en varios países. En 1926 la General Motors ya tenía instalaciones de esta clase en Argentina, Brasil y Uruguay. La Ford Motors también entró en el campo latinoamericano e, incluso, construyó una planta de tractores en México, país

que en el decenio de 1920 generalmente no se consideraba como un buen riesgo crediticio. Destacados bancos norteamericanos como, por ejemplo, el National City y el Chase, empezaron a abrir sucursales a partir de diciembre de 1913. En 1930 ya se encontraban en la mayoría de las ciudades principales del hemisferio. Además, algunas empresas de inversiones (tales como J. P. Morgan & Company, la Chase Securities Corporation y la Equitable Trust Company) empezaron a realizar emisiones de bonos del Estado.

El gobierno de los Estados Unidos siguió una política más cooperativa con respecto a otros aspectos de las relaciones interamericanas durante el decenio de 1920. Entre 1921 y 1933, los Estados Unidos participaron en 41 de las 44 conferencias nacionales del hemisferio occidental, en contraste con el período comprendido entre 1889 y 1921, durante el cual tomaron parte en 23 de 50 conferencias de esta clase. La Inter-American High Commission tuvo que ver con varias de estas conferencias y, además, puso en marcha un programa general destinado a resolver problemas de naturaleza comercial. La actuación de este grupo durante un año típico incluía: negociar convenios relativos al arbitraje de disputas comerciales, proteger marcas registradas, proteger a viajantes de comercio y clasificar mercancía de modo uniforme. Esta diplomacia de bajo nivel, sin relación con crisis alguna y ejercida por un organismo casi gubernamental, indicaba la tendencia general que seguía la política: la cooperación multilateral con el fin de despejar las vías para el comercio.

Los líderes republicanos trataron de restringir la actividad militar en la zona, aunque no repudiaron semejante procedimiento. Retiraron la infantería de marina de Cuba en 1922, de la República Dominicana en 1924 y de Nicaragua en 1925 (aunque volvió en 1927). Continuó la ocupación de Haití, pero en 1933 ya estaban trazados los planes para la retirada. También se impusieron ciertos límites al empleo de «grupos de desembarco» temporales. Asimismo, durante las numerosas revueltas que ocurrieron entre 1929 y 1933, el Departamento de Estado rechazó todas las solicitudes de intervención armada. El presidente Hoover afirmó francamente que no quería que los Estados Unidos estuvieran representados en el extranjero por la infantería de marina.

En 1923 el presidente Warren Harding transmitió órdenes al secretario de la Guerra y al de Marina prohibiendo la venta, o el traspaso por terceros, de material militar norteamericano a cualquier país extranjero. Le preocupaba de modo especial la concentración de armas en América Latina. Esta política la reiteró el presidente Hoover en 1931.[27] Los Estados Unidos enviaron una pequeña misión naval a Brasil en 1919, y dos oficiales del ejército fueron destinados a Guatemala en 1930 para que se hicieran cargo de la academia militar nacional. En cuanto a Alemania, el Tratado de Versalles le prohibía enviar misiones; el gobierno francés, en cambio, intensificó sus actividades militares. En 1919 llegó a Brasil la primera misión francesa, que en 1927 ya estaba formada por setenta oficiales bajo el mando de un general de división. Brasil también compró la mayor parte de sus armas a Francia durante este período. Los franceses conservaron su misión en Perú y mantuvieron otra en Paraguay de 1926 a 1930. Los servicios de informa-

27. Memorándum de Joseph C. Green, 18 de septiembre de 1937, caja 2, RG 59, Memorándum SD de la Office of American Republic Affairs, 1918-1947.

ción del ejército norteamericano atribuían el incremento de actividad de los franceses al deseo de compensar la influencia británica en la Sociedad de Naciones aumentando la influencia francesa en América Latina. El gobierno italiano mandó una misión a Ecuador en 1922 y el español envió varias misiones reducidas.[28]

Al igual que en otras partes del mundo, los líderes norteamericanos idearon un sistema de tratados para resolver las disputas pacíficamente y fomentar el orden político. En 1923 la Convención de Gondra pidió que se instaurase un período de enfriamiento durante las disputas internacionales, período que fue institucionalizado en la Conferencia sobre Conciliación y Arbitraje, que se celebró en Washington a finales de 1928. Charles Evans Hughes aportó un liderazgo activo en esa conferencia, y el presidente Calvin Coolidge y el secretario de Estado, Frank B. Kellogg, le apoyaron cuando abogó por la aceptación norteamericana de los tratados resultantes... con reservas. Los Estados Unidos ratificaron los tratados e ingresaron en el Tribunal de Arbitraje Interamericano. Además de estas medidas, el Departamento de Estado actuó como tribunal interamericano, formado por una sola nación, al arbitrar en numerosas disputas fronterizas. En 1933 los Estados Unidos habían desempeñado este papel en relación con disputas que afectaron a casi las tres cuartas partes de las naciones latinoamericanas.

La mayoría de los dirigentes consideraban que América Central era la parte más revuelta del hemisferio y la que más necesidad tenía de un sistema de orden; casi todos los estados independientes del Caribe ya estaban unidos por tratados individuales y contratos de préstamos. En 1923, bajo la dirección de los Estados Unidos, las naciones centroamericanas firmaron un tratado de paz y amistad. Esto resucitó el tratado general de 1907, que había utilizado la doctrina Tobar, consistente en desaprobar los golpes de Estado y las revueltas, no reconociendo a los gobiernos que surgieran de ellos. El tratado de 1923 añadió condiciones aún más restrictivas para el reconocimiento. El sistema iba dirigido a desaconsejar todo tipo de revoluciones. Durante el decenio de 1920, muchos miembros de los grupos de la conservadora elite centroamericana apoyaron ansiosamente ese tratado, sobre todo porque temían que el nacionalismo revolucionario se propagara desde México. Aunque los Estados Unidos no firmaron el tratado, éste no dejó de ser un instrumento de la política norteamericana, y fueron los principales encargados de velar por su cumplimiento.

Nicaragua lanzó el desafío más importante y polémico al sistema de tratados. La decisión norteamericana de intervenir en 1927 se basó, en parte, en la decisión de hacer que se cumplieran las reglas, aun cuando el desafío provenía de Emiliano Chamorro, que era conservador y contaba con el apoyo de algunos dirigentes y de diversos grupos comerciales con participaciones en Nicaragua. Coolidge y Kellogg, sin embargo, decidieron que la mejor forma de preservar el *statu quo* en toda América Central era obligar a Nicaragua a seguir «procedimientos constitucionales» para efectuar cambios políticos. Había otros factores que motivaron la intervención. Las propiedades norteamericanas se veían bajo una amenaza potencial debido a la guerra civil entre las facciones políticas, y México prestaba ayuda a elementos del partido liberal. La administración norteamericana quería impedir toda expansión de la influencia mexicana.

28. War Department, informe del 28 de diciembre de 1944, OPD 336 América Latina, caso 74.

Dado que entrañaba la posibilidad de una guerra con México, la intervención en Nicaragua suscitó debates acalorados. Ante la creciente oposición del Congreso, los líderes de la administración se percataron de que no podían sostener ninguna operación militar extensa. Henry L. Stimson fue enviado, en calidad de mediador, con el encargo de que fomentara una resolución constitucional. Al cuerpo de infantería de marina se le encomendó la formación de una guardia nacional en vez de pacificar el país. Algunos de sus oficiales querían borrar del mapa a las fuerzas guerrilleras antinorteamericanas de Augusto Sandino, pero la administración había decidido que sus fuerzas armadas no intervinieran en la política nicaragüense.[29] Lo que se pretendía era crear una fórmula jurídica de conciliación lo antes posible, proporcionar una guardia nacional políticamente neutral que sostuviera el sistema de tratados y luego retirar la presencia de los Estados Unidos.

De hecho, la reacción adversa (tanto en Norteamérica como en América Latina) a la empresa nicaragüense y la oleada de revueltas triunfales que hubo en América Latina después de 1928 empujaron a Hoover y al secretario de Estado, Stimson, a modificar nuevamente su táctica. Las reglas para el reconocimiento se mantendrían oficialmente y a los «nuevos gobiernos» se les pediría que aportaran alguna prueba «jurídica» de continuidad constitucional. Sin embargo, esto se interpretaría de forma bastante amplia. Stimson también descartó las medidas militares y procuró reducir la intromisión de diplomáticos y hombres de negocios en los asuntos políticos.

Un problema importante que tenían planteado los Estados Unidos era el nacionalismo revolucionario en México. Los nuevos líderes mexicanos eran mucho menos radicales de lo que creían algunos dirigentes norteamericanos, pero, de todos modos, querían ejercer cierto control sobre la economía, en especial sobre los recursos naturales como el petróleo y la tierra. La administración Wilson se había negado a reconocer el gobierno que sustituyera a Venustiano Carranza en mayo de 1920, y los republicanos siguieron la misma política hasta septiembre de 1923. El Departamento de Estado también desaconsejaba la concesión de empréstitos a México. Las negociaciones entre la Comisión Internacional de Banqueros y México produjeron un acuerdo en 1922 acerca de la deuda exterior mexicana, lo que a su vez ayudó a preparar el terreno para negociaciones relativas al reconocimiento. Parte del creciente apoyo al reconocimiento del gobierno de Álvaro Obregón procedía de exportadores norteamericanos. El secretario Hughes sacó la conclusión de que, de hecho, México gozaba de un alto grado de estabilidad y que, en realidad, los inversionistas no habían sufrido mucho. Las relaciones empeoraron después de 1925 al tratar el presidente Plutarco Elías Calles de hacer cumplir el artículo 27 de la Constitución de 1917. No vino a mejorar la situación la actitud antimexicana del embajador James Rockwell Sheffield. Él y otros dirigentes querían que se siguiera una política más combativa, aunque a la larga provocara una guerra. Sin embargo, negociaciones secretas entre los banqueros y líderes mexicanos condujeron a las soluciones intermedias que entre 1927 y 1928 urdió el nuevo embajador, Dwight W. Morrow (ex socio de la em-

29. De Robert E. Olds al general Francis McCoy, 13 de abril de 1928, RG 59, SD expedientes de Francis White.

presa J. P. Morgan & Co.). Tal como señaló Thomas W. Lamont, presidente de la Comisión Internacional de Banqueros, «Millhauser [Speyer & Co.] habla con facundia de empuñar el garrote o pegarles patadas en el estómago. No hay ningún garrote que empuñar y no tenemos ninguna bota que pudiera llegar a su remoto y muy duro estómago».[30]

En lo que se refería a algunos gobernantes norteamericanos, la situación en México y Nicaragua se veía complicada por la existencia de partidos comunistas en los dos países. Los partidos comunistas latinoamericanos estaban vinculados a la Unión Soviética y su política exterior por medio del Comintern, y los norteamericanos veían esto como un tipo nuevo de intervención ajena en el hemisferio. En 1926 al Partido Comunista de los Estados Unidos se le encomendó la responsabilidad especial de organizar y dirigir los partidos latinoamericanos. Para la Internacional Comunista, los Estados Unidos eran el principal enemigo en América Latina, y los gobernantes norteamericanos suponían acertadamente que una victoria del partido comunista en cualquier país vincularía éste a la Unión Soviética y le empujaría a volverse contra los Estados Unidos. Como decía la directriz del Comintern, dirigida al Partido Comunista de México en 1923, «la destrucción del último baluarte del imperialismo capitalista, el derrocamiento de la burguesía norteamericana, es la tarea de los obreros y los campesinos de todos los países americanos».[31] Pero los dirigentes norteamericanos tendían a exagerar el poder y la influencia de los comunistas, y esto deformaba su percepción de algunos acontecimientos políticos, como la insurrección encabezada por Sandino en Nicaragua.

El Primer Congreso Comunista de América Latina se celebró en Buenos Aires en el año 1929 y asistieron a él delegados de los catorce partidos latinoamericanos, los Estados Unidos y Francia. El congreso adoptó la línea soviética de «intransigencia extremista» y se comprometió a emplear tácticas revolucionarias de índole radical. En 1929 el Comintern dio instrucciones al Partido Comunista de México para que ordenase a las ligas campesinas armadas que atacaran al gobierno y publicó un manifiesto pidiendo al pueblo mexicano que hiciese la guerra con todas sus fuerzas. El gobierno mexicano acusó a la Unión Soviética de financiar e incitar el movimiento subversivo y, en enero de 1930, cortó las relaciones diplomáticas con Rusia. En 1930 el movimiento comunista en América Latina era pequeño, pero iba creciendo, y con ello la Unión Soviética se estaba convirtiendo en un elemento de las relaciones internacionales del hemisferio.

Algunos líderes latinoamericanos veían la Sociedad de Naciones como un posible factor en las relaciones hemisféricas durante el decenio de 1920. Nueve naciones latinoamericanas eran miembros fundadores y otras ingresaron en la organización en el curso del decenio. En la primera asamblea, Argentina hizo gestiones para que se suprimiera la referencia a la doctrina Monroe del pacto fundamental de la Sociedad. Al fracasar el intento, Argentina se retiró durante el resto del

30. De Lamont a Vivian Smith y J. R. Carter (Oficina de J. P. Morgan & Co. en París), sin fecha (probablemente noviembre de 1928), Thomas W. Lamont Manuscripts, Baker Library, Universidad de Harvard, Cambridge, Massachusetts.
31. Stephen Clissold, ed., *Soviet relations with Latin America, 1918-1968: a documentary history*, Londres, 1970, p. 86.

decenio. El asunto de la doctrina Monroe volvió a aflorar a la superficie en 1928. Brasil había abandonado la Sociedad de Naciones al no dársele un lugar permanente en el Consejo y Costa Rica había quedado excluida por no pagar los derechos. Al invitar a las dos naciones a ingresar de nuevo en la organización, el consejo aseguró a Costa Rica que todos los países tenían los mismos derechos y las mismas responsabilidades, y que el pacto fundamental no confirmaba la validez de la doctrina Monroe. Perú y Bolivia se habían retirado de la Sociedad de Naciones en 1921 al negarse ésta a considerar la cuestión de Tacna-Arica, territorios que Chile tenía en su poder desde la guerra del Pacífico. Volvieron en 1929, después de que los Estados Unidos mediaran en la disputa. En 1928 la Sociedad de Naciones hizo una advertencia contra la agresión en la disputa del Chaco entre Bolivia y Paraguay, y trató de mediar en ella, pero el intento terminó en fracaso y a los pocos años estalló la guerra. Por regla general, la Sociedad de Naciones no prestaba atención a América Latina y no hizo las veces de contrapeso de los Estados Unidos.

El creciente poderío de los Estados Unidos y su creación de una esfera de interés en el Caribe-América Central despertaron cierta hostilidad en América Latina, especialmente entre la intelectualidad. Algunos intelectuales formularon el concepto de la civilización y la cultura latinas contra la civilización y la cultura anglosajonas y promovieron la idea de la unidad latina contra el «coloso del norte». La obra clásica, la que tratarían de emular la mayoría de los autores subsiguientes, fue *Ariel* (1900), en la cual José Enrique Rodó presentaba a los norteamericanos como gente materialista y a los latinoamericanos como idealistas. José María Vargas Vila, de Colombia, llevó este tema un poco más lejos en su libro *Against the barbarians. The Yankee - behold the enemy* (1919). En el decenio de 1920, el antiyanquismo no sólo era ya una corriente familiar en las universidades latinoamericanas, donde se convirtió en parte del fervor emotivo de los movimientos reformistas de signo nacionalista, sino que era también un rasgo regular de la retórica política en toda América Latina.

En general, exceptuando México y los comunistas latinoamericanos, los sentimientos contra los Estados Unidos no se centraban en asuntos económicos, sino más bien en el problema de la intervención militar en el Caribe y América Central. Estos sentimientos alcanzaron su apogeo en la Conferencia de La Habana de 1928, donde un representante tras otro vació el frasco del nacionalismo agraviado sobre la cabeza de los delegados norteamericanos. Sin embargo, el ex secretario de Estado, Charles Evan Hughes, cambió el curso de las cosas con una obra maestra de la oratoria, que puso unos límites definidos a la doctrina de la intervención. El Departamento de Estado decidió entonces publicar un libro rojo en el que separaba claramente la doctrina Monroe de la intervención armada. El memorándum de J. Reuben Clark fue publicado en 1930 y constituyó una prueba de la creciente sensibilidad de los gobernantes norteamericanos a las críticas latinoamericanas.

En 1930 los Estados Unidos ya eran claramente la potencia que predominaba en el hemisferio occidental. Sin embargo, las naciones de América Latina estaban más seguras en su independencia de lo que lo estuvieran en 1830 y los Estados Unidos empezaban a abandonar la intervención militar en la región del Caribe

y América Central. Los líderes norteamericanos no estaban dispuestos a renunciar a su política general, basada en la esfera de interés en la región, y el secretario Stimson así lo expresó al escribir en 1931: «Esa localidad ha sido el único lugar ajeno a nuestras costas que la naturaleza ha decretado que fuese importantísimo para nuestra seguridad nacional, por no hablar de nuestra prosperidad».[32] Sin embargo, muchos dirigentes norteamericanos reconocían los problemas que el mantenimiento de dicha esfera representaba para las relaciones interamericanas en general, y la mayoría de ellos quería encontrar algún tipo de posición intermedia. Las nuevas rivalidades internacionales que surgirían durante los decenios siguientes perjudicarían los avances hechos en las relaciones entre los Estados Unidos y América Latina.

32. *The United States and other American republics*, Department of State Latin American Series, n.° 4, Washington, 1931, p. 5.

Capítulo 4

LA POBLACIÓN DE AMÉRICA LATINA, 1850-1930

TENDENCIAS GENERALES

Desde la independencia hasta mediados del siglo XIX —período, en general, de estancamiento económico o, a lo sumo, de crecimiento modesto—, la población de América Latina en su conjunto creció a razón de alrededor del 1 por 100 anual. Este porcentaje concordaba con la tasa de crecimiento de los países europeos más avanzados, pero era inferior a la norteamericana. También era inferior a la que se registraba en las postrimerías del período colonial y que se había esperado que continuara, o incluso que se acelerase, después de la independencia. En Mesoamérica y los Andes, donde preponderaba la agricultura de subsistencia y donde la población era predominantemente india, el crecimiento demográfico era lento y se veía obstaculizado por condiciones que sólo pueden calificarse de malthusianas. Por ejemplo, a partir de 1825, la población de los estados centrales de México creció a razón de unas tasas compuestas que variaban entre el 0,4 y el 1 por 100 anuales; los estados de Veracruz y Chiapas experimentaron tasas de crecimiento demográfico un poco más altas; la población del noroeste y de Yucatán disminuyó en cambio de manera constante hasta el decenio de 1870.[1] Por otra parte, en las regiones de América Latina que se prestaban al cultivo de materias primas demandadas por los países europeos en vías de industrialización hubo un crecimiento demográfico más dinámico. Aunque la población de las mismas era generalmente escasa, tendía a aumentar más aprisa. Por ejemplo, la expansión de la ganadería fue la causa de que se poblaran las pampas del Río de la Plata. La población rural de la provincia de Buenos Aires —excluyendo la capital— mostró una asombrosa tasa de crecimiento anual del 4,2 por 100 entre 1836 y 1855. A escala nacional, la población de Argentina aumentó a razón de un poco más del 2 por 100 anual, tasa parecida a las de Brasil y Cuba, donde la importación en gran escala de esclavos africanos continuó hasta el tercer cuarto del siglo XIX.

1. Viviane Brachet, *La población de los estados mexicanos (1824-1895)*, México, 1976, p. 105.

En contraste con ello, durante la segunda mitad del siglo XIX y los primeros decenios del XX —período que, en general, fue de crecimiento económico rápido e inducido por las exportaciones—, América Latina experimentó un crecimiento considerable de su población. El cuadro 1 da un resumen global. Por razones prácticas, sólo se indican las cifras correspondientes a tres fechas: 1850, 1900 y 1930. El cuadro incluye también las tasas de crecimiento respectivas. Ellas expresan con la mayor claridad las tendencias de la población latinoamericana. Entre 1850 y 1900, ésta se multiplicó por dos, y de un total de 30,5 millones de habitantes pasó a 61,9 millones. De 1900 a 1930, aumentó a razón de otro 68 por 100 y alcanzó los 104,1 millones. La tasa de crecimiento anual en el primer período fue del 1,4 por 100, mientras que en el segundo subió al 1,7 por 100. Este crecimiento global incluye, no obstante, diferentes pautas de ritmo y hasta tendencias opuestas.

La región que experimentó el crecimiento más dinámico fue la zona templada de América del Sur: entre 1850 y 1900, la población casi se triplicó, y en los treinta años siguientes aumentó más del doble. Dentro de esta zona, la población de Argentina primero se cuadruplicó y luego aumentó en un 250 por 100. El crecimiento de la población uruguaya fue todavía más rápido durante el primer período: se multiplicó por siete. La población de Chile experimentó un crecimiento más pausado pero regular, bastante más elevada en el primer período que en el segundo. En cambio, la población paraguaya apenas aumentó durante la segunda mitad del siglo XIX. La guerra de la Triple Alianza, a la que siguió una severa epidemia de cólera, tuvo allí un efecto catastrófico. Se ha dicho que Paraguay perdió más de la mitad de su población, aunque tal vez sea una exageración. Dieciséis años después del fin de las hostilidades, el censo de 1886 todavía mostraba un 70 por 100 menos de hombres que de mujeres de edad comprendida entre 15 y 45 años, el grupo más afectado por la guerra. Asimismo, los niños nacidos durante la guerra, contrariamente a cualquier distribución normal de las edades, eran un 17 por 100 menos que los nacidos antes.[2] El crecimiento demográfico de la nación no empezó a recuperarse hasta después de principios de siglo.

La América del Sur tropical no presenta una pauta fija. Brasil siguió una trayectoria parecida a la argentina y la uruguaya, aunque la tasa de crecimiento fue más lenta. La población de Colombia creció más despacio al principio, en especial hacia finales de siglo, debido a la guerra civil y al consiguiente desorden económico. En el siglo XX, volvió a acelerarse. Perú y Ecuador experimentaron un crecimiento regular. La población boliviana y la venezolana permanecieron estancadas, más la primera que la segunda. Sin embargo, Bolivia consiguió duplicar su tasa de crecimiento en los primeros tres decenios del siglo XX, mientras que el crecimiento de Venezuela disminuyó levemente.

En el Caribe, la población de la República Dominicana, que partió de un nivel muy bajo, aumentó tres veces y media durante el primer período y dos veces y media durante el segundo. En ochenta años la población puertorriqueña se triplicó. Por el contrario, las revueltas y las guerras obstaculizaron el crecimiento

2. Domingo M. Rivarola y otros, *La población del Paraguay*, Asunción, 1974, p. 13.

CUADRO 1

La población de América Latina, 1850-1930
(cifras totales en miles; tasas de crecimiento en porcentajes)

	1850	1900	1930	1850-1900	1900-1930
América del Sur templada					
Argentina	1.100	4.693	11.936	2,9	3,1
Chile	1.443	2.959	4.365	1,4	1,3
Uruguay	132	915	1.599	4,0	1,9
Paraguay	350	440	880	0,4	2,3
Subtotal	3.025	9.007	18.780	2,2	2,4
América del Sur tropical					
Brasil	7.230	17.980	33.568	1,8	2,1
Colombia	2.065	3.825	7.350	1,2	2,0
Perú	2.001	3.791	5.651	1,3	1,4
Venezuela	1.490	2.344	2.950	0,9	0,8
Ecuador	816	1.400	2.160	1,1	1,5
Bolivia	1.374	1.696	2.153	0,4	0,8
Subtotal	14.976	31.036	53.832	1,5	1,9
Caribe					
Cuba	1.186	1.583	3.837	0,6	3,0
Puerto Rico	495	959	1.552	1,4	1,6
República Dominicana	146	515	1.227	2,4	2,9
Haití	938	1.560	2.422	1,0	1,5
Subtotal	2.763	4.617	9.038	1,0	2,3
México y América Central					
México	7.662	13.607	16.589	1,0	0,8
Guatemala	850	1.300	1.771	0,9	1,0
El Salvador	366	766	1.443	1,0	2,1
Honduras	350	500	948	0,7	1,5
Nicaragua	300	478	742	0,9	1,5
Costa Rica	101	297	499	2,2	1,7
Panamá	135	263	502	1,4	2,7
Subtotal	9.764	17.211	22.494	1,1	0,9
Total	30.530	61.871	104.144	1,4	1,7

demográfico en Cuba durante la segunda mitad del siglo XIX. El censo de 1899 revela incluso un decrecimiento de 59.482 habitantes en relación con el censo de 1887. Después de la independencia (1898), la inmigración hizo que el número de habitantes aumentara a un ritmo bastante dinámico. La emigración, en cambio, fue la causante del crecimiento relativamente contenido de la población de Haití.

En Mesoamérica, la población creció de acuerdo con una tasa más modesta. México, el mayor de los países mesoamericanos, aumentó sin contratiempos hasta la Revolución. Entre 1910 y 1921, la población descendió en cambio de 15,1 millones a 14,3 millones, lo que representa un descenso de 825.000 habitantes. Aparte de las muertes causadas por la guerra, hubo pérdidas considerables por culpa de la epidemia de 1917 y de la emigración a los Estados Unidos. Todo ello coincidió con un descenso temporal de la tasa de natalidad. El censo norteamericano de 1920 registra la presencia de 651.000 mexicanos al norte del río Bravo. Es probable que un tercio de ellos hubiese llegado antes de la Revolución, pero el resto cruzó la frontera entre 1910 y 1920. La emigración prosiguió, la tasa de crecimiento mexicana empezó pronto a recuperarse. En América Central, el mayor período de crecimiento se sitúa en el siglo XX, al igual que en otras partes, excepto Costa Rica. Las plantaciones de plátanos costarricenses atrajeron en efecto extranjeros y asimismo nativos a la costa occidental. En nueve años (1883-1892), la población del distrito de Limón, por ejemplo, creció a razón de

---

FUENTES: En general, para 1850, Radofo Barón Castro, «El desarrollo de la población hispanoamericana (1491-1950)», *J. of World History*, 5 (1959), pp. 325-343; para 1900, Carmen A. Miró, *La población de América Latina en el siglo XX*, CELADE, Santiago de Chile, 1965; para 1930, CELADE (Centro Latinoamericano de Demografía), «América latina: población total por países. Año 1970», *Boletín demográfico*, 6 (1970). También, para Argentina, Zulma Recchini de Lattes, y Alfredo E. Lattes, eds., *La población de Argentina*, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1975; para Chile, Markos Mamalakis, *Historical statistics of Chile*, vol. II, Westport y Londres, 1980 (1850 ajustado); para Uruguay, Juan Rial, *Estadísticas históricas de Uruguay, 1850-1930*, Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay, cuaderno n.° 4 (Montevideo, 1980); para Paraguay, 1850, estimación basada en Anneliese, Kegler de Galeano, «Alcance histórico-demográfico del censo de 1846», *Revista Paraguaya de Sociología*, 34 (1976), pp. 71-121; para Brasil, Thomas W. Merrick, y Douglas H. Graham, *Population and economic development in Brazil. 1800 to the present*, Baltimore y Londres, 1979; para Colombia, 1900, O. Andrew Collver, *Birth rates in Latin America: new estimates of historical trends and fluctuations*, Institute of International Studies, Berkeley, 1965; para Perú, 1850, Centro de Estudios de Población y Desarrollo, *Informe demográfico del Perú, 1970*, Lima, 1972; para la República Dominicana, estimaciones basadas en Frank Moya Pons, «Nuevas consideraciones sobre la historia de la población dominicana: curvas, tasas y problemas», en *Seminario sobre problemas de población en la República Dominicana*, Universidad Autónoma de Santo Domingo, Santo Domingo, 1975, pp. 37-63; para Costa Rica, 1900, Jeffrey Casey Gaspar, *Limón: 1880-1940. Un estudio de la industria bananera en Costa Rica*, San José, 1979; para Panamá, 1850, Miguel Urrutia, y Mario Arrubla, eds., *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*, Bogotá, 1970; para el resto de América Central, 1850 y 1900, estimaciones basadas en Ciro F. S. Cardoso y Héctor Pérez Brignoli, *Centro América y la economía occidental (1520-1930)*, San José.

un 12 por 100 anual, mientras que la tasa nacional se cifraba en un 3 por 100.[3] En Panamá, la construcción del canal y el incremento del tráfico marítimo, junto con las plantaciones de plátanos, atrajeron asimismo inmigrantes. A resultas de ello, la población creció con bastante rapidez.

Brasil sustituyó a México en el puesto de nación más poblada de América Latina durante este período. Sin embargo, fue Argentina la que avanzó de forma más espectacular. En 1850, la población argentina era una décima parte de la mexicana. Al cabo de ochenta años, había subido hasta alcanzar unas siete décimas partes. En 1850, Argentina tenía menos habitantes que Cuba, Perú, Venezuela, Bolivia, Chile y Colombia, pero en 1900 ya había dado alcance a todos estos países y ocupaba el tercer lugar detrás de Brasil y México.

Al concluir este breve repaso, cabe destacar que el crecimiento demográfico rápido iba asociado en gran medida a las exportaciones agrícolas. La zona del Río de la Plata era productora en gran escala de grano, carne, lana y cuero. Brasil y Colombia exportaban café; Costa Rica, plátanos, además de su tradicional producto principal: el café. Santo Domingo entró en el mercado harto competitivo del azúcar. Cuba y Puerto Rico continuaron comprometidos con el azúcar. En la costa del Pacífico, los casos de cultivo especializado de algún producto comercial eran menos y estaban limitados a zonas específicas: café en Guatemala y El Salvador, así como azúcar en el norte de Perú. Estos productos impulsaron los servicios y el crecimiento de los mercados nacionales. La minería, en cambio, no necesitaba una fuerza laboral tan grande. Estimulaba los movimientos regionales de población, pero a escala nacional no impulsaba el crecimiento. El cobre en Chile y Perú, los nitratos en Chile o, más adelante, el descubrimiento de petróleo en México y Venezuela no pueden compararse, en lo que se refiere a su efecto sobre la población, con el café en Brasil o los cereales en Argentina. Siempre que la economía crecía, esperar a que la población se ajustara por sí sola a las nuevas oportunidades hubiera demorado el desarrollo e impedido que se aprovecharan algunas de ellas. Si la mano de obra hubiera seguido siendo escasa, los salarios se habrían puesto por las nubes en unos momentos en que la economía exportadora dependía de la capacidad de vender productos a precios baratos en el mercado mundial. Así pues, empresarios, legisladores e ideólogos coincidieron en que era necesario atraer a inmigrantes.

La inmigración

Al obtener la independencia, los estados latinoamericanos levantaron, en su mayor parte, las restricciones coloniales a la entrada de extranjeros y abrieron sus puertas a los inmigrantes europeos en particular. Comerciantes y mercenarios europeos, especialmente británicos, llegaron a todos los puntos de América Latina, aunque no fueron muchos los que se quedaron. Algunos países también pusieron en marcha programas de colonización agrícola en el período posterior a la independencia. Colonos suizos y alemanes, sobre todo, se afincaron en el sur

3. Jeffrey Casey Gaspar, *Limón: 1880-1940. Un estudio de la industria bananera en Costa Rica*, San José, 1979, p. 215.

de Brasil, Perú, Nicaragua, Venezuela y, especialmente, en el sur de Chile. A partir de 1862, colonos galeses se instalaron asimismo en el curso bajo del río Chubut, en la Patagonia, donde, al igual que los alemanes en los bosques de Araucanía, prosperaron y preservaron su lengua y su cultura. No todos los inmigrantes se establecieron en colonias. Varios miles más de europeos, empujados por la pobreza en sus propios países, encontraron empleo en América Latina: por ejemplo, canarios en Venezuela, azoreños en Brasil, vascos e irlandeses en el Río de la Plata. Las ciudades, además del campo, atrajeron a inmigrantes. Si bien sólo el 10 por 100 de los habitantes del interior de la provincia de Buenos Aires eran de origen extranjero en 1855, la población inmigrante de la capital ascendía a un 35 por 100. Los inmigrantes ejercían oficios, el comercio y las profesiones liberales, mientras que los bonaerenses de nacimiento tendían a trabajar en la administración pública o en ocupaciones no especializadas. Un caso extremo era el de Uruguay y, en particular, su capital, Montevideo. En 1843, el 63 por 100 de los habitantes de la nación había nacido en el extranjero. Aunque la proporción de extranjeros bajó hasta quedar en un 45 por 100 y un 48 por 100 en 1852 y 1860, volvió a subir hasta situarse en un 68 por 100 en 1868. Durante estos treinta años clave en el desarrollo de la nación, alrededor de la mitad de los residentes en la zona de mayor actividad económica y mayor densidad demográfica del país había nacido allende de sus fronteras. Muchos de ellos eran vascos de ambos lados de los Pirineos y, por consiguiente, de nacionalidad española o francesa.

Al terminar la trata de esclavos transatlántica en 1850-1851, y dada la baja tasa de natalidad de la población esclava, las necesidades de mano de obra de la región productora de café de Brasil, que se encontraba en expansión, hubieron de ser satisfechas en parte por la transferencia de esclavos entre provincias. Se ha calculado que, entre 1850 y 1881, alrededor de 200.000 esclavos fueron trasladados desde el norte y el noreste, donde el descenso del precio del azúcar y del algodón exigía una amplia reestructuración de la economía exportadora de productos agrícolas, y, en menor medida, desde el sur y el oeste, hasta las provincias de Río de Janeiro y São Paulo. En 1873, la población esclava de Brasil ya había sido redistribuida, de tal modo que dos tercios del número total de esclavos se encontraban situados en el centro-sur. Cuba, en cambio, donde la trata de esclavos terminó en 1865-1866, recurrió a corto plazo a mano de obra china e importaba peones, supuestamente bajo contrato, pero, en realidad, empleando la coerción y dándoles poca libertad de movimiento. Entre 1853 y 1874, llegaron a La Habana 124.000 chinos.[4] Entre 1859 y 1874, 87.000 chinos entraron también en Perú, destinados a las plantaciones de caña de azúcar del norte y a las islas guaneras del sur. (También se importaron polinesios y hawaianos a Perú al amparo de varios planes dudosos y empleando barcos chilenos.) En 1876, casi el 2 por 100 de la población peruana era de origen chino y, en 1877, lo era el 3 por 100 de la población de Cuba. También había peones chinos trabajando en las minas de nitrato del norte de Chile, en el tendido de ferrocarriles en Colombia y, más adelante, en la construcción del canal de Panamá. No obstante, a la primera opor-

4. Juan Pérez de la Riva, «Demografía de los culíes chinos en Cuba (1853-1874)», *Revista de la Biblioteca Nacional José Martí*, 57 (1966), pp. 3-32.

tunidad, los chinos huían de su sujeción buscando refugio en las ciudades, donde actualmente residen la mayoría de sus descendientes.

En los decenios de 1870 y 1880, empezó la emigración masiva de europeos a América Latina. Los prejuicios con que ciertos elementos nativos recibieron a los primeros extranjeros ya se habían disipado ahora. De los primeros colonos llegaron noticias al Viejo Mundo, que atrajeron personas unidas a los primeros por lazos de sangre y de amistad. De vez en cuando el éxodo se veía reforzado por sucesos de tipo político o religioso, tales como la persecución que se desencadenó tras el aplastamiento de la Comuna de París o los pogromos en Ucrania. La causa principal de expatriación parece ser, no obstante, de índole económica. En aquel tiempo las oportunidades que América Latina ofrecía en varios campos eran excepcionales. Y las ofrecía precisamente en un momento en que la agricultura del sur y el este de Europa se encontraba en crisis, debido en parte a los alimentos baratos que le llegaban del Nuevo Mundo. El período de mayor necesidad de mano de obra en América Latina, agudizada por la abolición de la trata de esclavos, coincidió con el período en que mayor disponibilidad de la misma había en Europa. Por consiguiente, América Latina pudo competir con los Estados Unidos, que ya contaban con una larga experiencia al respecto. Al mismo tiempo, la disponibilidad de mano de obra determinaba la clase social y el origen nacional de los inmigrantes, que, por supuesto, eran iguales que los de la «nueva ola» en América del Norte.

No se conoce el número exacto de personas que emigraron a América Latina durante el período 1870-1930. La palabra *inmigrante* tiene un significado claro en el lenguaje común, pero no lo tiene en las estadísticas. Además, las estadísticas de los países de origen no concuerdan con las de los países receptores. No todos los inmigrantes se afincaron de forma permanente, a la vez que otros llegaron extraoficialmente. Una ventaja obvia al calcular la inmigración en este período estriba en que normalmente los inmigrantes llegaban de Europa en barco, y la inmigración por vía marítima es mucho más fácil de controlar que el cruce por fronteras terrestres. Algunas estadísticas sólo suponen inmigrantes a los pasajeros de segunda y tercera clase, mientras que otras no hacen distinción. Algunas sólo cuentan las llegadas, es decir, no registran las salidas. En el caso de Argentina y Uruguay no era raro que los inmigrantes probaran suerte en uno de estos países primero antes de afincarse finalmente en el otro. Una alta proporción de los inmigrantes que llegaban a Chile y Paraguay eran en definitiva producto de la remigración.

A diferencia de otros cuadros publicados, los que damos en el presente capítulo recogen datos correspondientes a la migración neta (las llegadas menos las salidas) y, para abreviar, condensan la información en períodos de cinco años. Sin embargo, en el caso de Brasil no hay manera de restar las salidas. Brasil sólo tomaba nota de cuantos llegaban por primera vez y excluía de los registros incluso las readmisiones, que debieron representar el 10 por 100 de todas las llegadas. Por suerte, cabe estimar alrededor de la mitad del saldo neto, puesto que más de la mitad de los inmigrantes desembocaron en el estado de São Paulo, y en su puerto de entrada, Santos, sí se anotaron llegadas y salidas.

El saldo neto excluye las admisiones temporales de extranjeros, los ciudadanos que volvían a su país y que por error tal vez se habían incluido, así como

los turistas, conjunto importante en el Río de la Plata durante el decenio de 1920. Es decir, las cifras reflejan únicamente a los que tomaron residencia permanente.

Sólo unos cuantos países latinoamericanos se beneficiaron de la inmigración masiva de europeos. Fueron, por orden de importancia, Argentina, Brasil, Cuba, Uruguay y Chile. Aproximadamente 4 millones de europeos se instalaron en Argentina, seguidos de 2 millones en Brasil, si se considera que la tasa de colonización de São Paulo representa la de todo el país. Poco menos de 600.000 personas se afincaron en Cuba y el mismo número hizo lo propio en Uruguay, aunque, dado que la población uruguaya en 1930 era la mitad de la cubana, el impacto demográfico fue aquí sin duda mayor. La inmigración neta en Chile, mal registrada antes de 1907, probablemente fue de 200.000 personas, cifra muy por debajo de las correspondientes a los países que acabamos de mencionar (véanse los cuadros 2, 3 y 4). Los inmigrantes que entraron en Paraguay se indican en una nota al pie del cuadro 2, ya que son parte del proceso de remigración en la región. Pocos de ellos llegaron directamente de Europa y, en todo caso, su número reducido no compensaba siquiera el éxodo de peones rurales a los países vecinos. A México, con la segunda población de América Latina en importancia numérica, llegaron sólo 33.980 colonizadores de la otra orilla del Atlántico entre 1904 y 1924. Por supuesto, estas cifras corresponden a un período que no era favorable a la inmigración, debido a la inestabilidad política del país. El total es, con todo, bajo si se compara con el número de personas que salieron de México durante esa época. Venezuela, en cambio, recibió a unos 300.000 extranjeros entre 1905 y 1930, pero sólo retuvo a una décima parte.

En realidad, el éxodo masivo de Europa había empezado diez años antes de 1881, la primera fecha que se da en estos cuadros. Entre 1871 y 1880, 100.000 extranjeros se instalaron en Argentina y un número parecido en Uruguay. Alrededor de 200.000 extranjeros entraron en Brasil por primera vez entre 1872 y 1880. En Cuba, no empezaron a confeccionarse estadísticas nacionales hasta 1902. Antes cuesta distinguir a los colonizadores de las personas que fueron enviadas a la colonia en calidad de administradores o personal militar. A raíz de la independencia en 1898, se produjo la repatriación de gran número de españoles.

Huelga decir que las fluctuaciones de la migración quedan ocultas, en parte, a causa de la división en períodos quinquenales. Los años setenta experimentaron un incremento general y sostenido que alcanzó su apogeo a finales del decenio siguiente. En Argentina, la crisis de 1890 interrumpió bruscamente este crecimiento; de hecho, el número de extranjeros que salieron del Río de la Plata fue superior al de los que entraron. Brasil, en cambio, no experimentó un descenso parecido. En aquel tiempo, la emigración de italianos a Brasil estaba prohibida a resultas de un desacuerdo entre los dos gobiernos, pero cuando Roma autorizó su reanudación en 1891 muchos italianos aprovecharon ansiosamente la oportunidad de trasladarse a Brasil, en especial a las plantaciones de café de São Paulo. La inmigración italiana siguió siendo numerosa durante dos decenios. A principios del siglo XX, Argentina volvió a ser el país que preferían muchos inmigrantes. En el período 1900-1910, recibió unos 300.000 europeos al año, si bien sólo una proporción de ellos se instalaron de forma permanente. Mientras tanto, la corriente hacia Brasil perdió fuerza y la crisis de 1903-1904 hizo que muchos volvieran a su país de origen. La guerra europea suscitó una nueva repatriación general.

CUADRO 2

*Inmigración neta: Argentina, Uruguay y Chile, 1881-1930 (en miles)**

	Argentina	Uruguay	Chile	Total
1881-1885	191,0	26,7	4,3	222,0
1886-1890	489,4	42,1	23,9	555,4
1891-1895	156,1	13,8	2,8	172,7
1896-1900	303,9	33,9	4,1	341,9
1901-1905	329,3	43,8	3,6	376,7
1906-1910	859,3	92,8	35,6	987,7
1911-1915	490,4	101,0	53,3	644,7
1916-1920	2,4	53,1	14,8	70,3
1921-1925	510,2	70,0	34,3	615,5
1926-1930	481,6	102,6	6,3	590,5
	3.813,6	579,8	183,0	4.576,4

FUENTES: Para Argentina, 1881-1930, Zulma Recchini de Lattes y Alfredo E. Lattes, eds., *La población de Argentina*, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1975, p. 200; para Uruguay, 1881-1892, Walter F. Wilcox, *International migrations*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1929, p. 568, *Anuarios estadísticos*; para Chile, 1882-1907, George F. W. Young, *The Germans in Chile: immigration and colonization*, Center for Migration Studies, Nueva York, 1974, p. 6; además, Markos Mamalakis, *Historical statistics of Chile*, vol. II, Westport y Londres, 1980, p. 109.

* Inmigrantes entrados en Paraguay

1818-1885	0,8	1900-1905	2,3	1921-1923	1,6
1886-1890	4,7	1906-1910	5,1	1926-1930	1,7
1891-1895	1,8	1911-1915	4,6		
1896-1900	1,2	1916-1920	1,6	1881-1930	25,6

FUENTE: Lyra Pidoux de Drachenberg, «Inmigración y colonización en el Paraguay, 1870-1970», *Revista Paraguaya de Sociología*, 34 (1975), pp. 65-123.

Argentina perdió entonces a unos 87.000 extranjeros, si bien continuaron llegando otros de las naciones no beligerantes. São Paulo y Chile registraron saldos negativos más reducidos, mientras que las llegadas a Uruguay apenas disminuyeron. La guerra surtió el efecto contrario en Cuba. Con el alza de los precios del azúcar, la inmigración alcanzó nuevas cumbres, aunque no duró. La crisis de 1920 hizo que muchos recién llegados volvieran a casa. En 1927, 1928 y 1929, las salidas superaron a las entradas en la isla. Por último, sesenta años de inmigración masiva a América Latina tocaron a su fin con el comienzo de la crisis mundial en 1929-1930.

Las naciones del sur y el este de Europa contribuyeron en diversa medida a esta migración en masa. De los 4 millones de extranjeros que entraron en Brasil entre 1881 y 1930, los italianos ocuparon el primer lugar, con el 36 por 100 del total. El apogeo de la emigración de italianos a Brasil fue el período comprendido entre 1896 y 1900. A partir de entonces, la proporción de italianos descendió

CUADRO 3

Inmigración neta: Brasil, 1881-1930 (en miles)

	Brasil						Estado de São Paulo			
	Llegados por primera vez	Porcentaje					Llegados	% de Brasil	Salidos[1]	Tasa de asentamiento permanente
		Portugal	Italia	España	Alemania	Japón				
1881-1885	133,4	32	47	8	8	—	99,02[2]		—	
1886-1890	391,6	19	59	8	3	—	199,4	51	—	
1891-1895	659,7	20	57	14	1	—	413,4	63	65,5[3]	84
1896-1900	470,3	15	64	13	1	—	281,6	60	122,9	56
1901-1905	279,7	26	48	16	1	—	194,3	69	171,4	12
1906-1910	391,6	37	21	22	4	1	190,2	49	173,6	9
1911-1915	611,4	40	17	21	3	2	339,0	55	173,9	49
1916-1920	186,4	42	15	22	3	7	99,9	54	69,5	30
1921-1925	386,6	32	16	12	13	5	222,7	58	108,5	51
1926-1930	453,6	36	9	7	6	13	263,4	58	141,4	46
	3.964,3	29	36	14	5	3		56[4]		46[4]

1. Desde el puerto de Santos: pasajeros de tercera clase.
2. 1882-1885.
3. 1892-1895.
4. 1892-1930, sólo.

FUENTES: Para Brasil, Maria Stella Ferreira Levi, «O papel da migração internacional na evolução de população brasileira (1872-1972)», *Revista de saúde pública*, supl. 8 (1974), pp. 49-90, esp. 71-72; para São Paulo, Thomas H. Holloway, *Immigrants on the land. Coffee and society in São Paulo, 1886-1934*, Chapel Hill, 1980, p. 179.

CUADRO 4

Inmigración neta: Cuba, 1902-1930 (en miles)

	Pasajeros. Saldo de llegadas y salidas	Tasa de asentamiento [1]	Inmigrantes admitidos (porcentajes) Españoles	Antillanos
1902-1905	64,3	57	81 [2]	1 [2]
1906-1910	66,9	41	71	14
1911-1915	72,0	40	75	11
1916-1920	253,1	63	52	37
1921-1925	158,7	53	50	37
1926-1930	—18,9	—16	30	58
Total	596,1	47	58 [3]	31 [3]

1. Residuo de llegadas y salidas en relación con los inmigrantes admitidos (en porcentajes).
2. 1904 y 1905, sólo.
3. 1904-1930.

FUENTE: Cuba, Secretaría de Hacienda, *Inmigración y movimientos de pasajeros, 1902-1930.*

hasta situarse en un modesto 9 por 100 durante los años del fascismo. Al decrecer, varió su composición regional. Los italianos del norte fueron sustituidos por los del sur en vísperas de la primera guerra mundial. En orden de importancia numérica, el segundo grupo de inmigrantes procedía de la antigua madre patria. Los portugueses, que siempre habían constituido la mayoría antes del comienzo de la migración en masa, cedieron la primacía a los italianos. La crisis agrícola llegó con retraso a Portugal, y los portugueses se hicieron a la mar cuando la avalancha de italianos empezaba a menguar. A partir de 1906, recuperaron su posición una vez más y pasaron a representar el 29 por 100 de los inmigrantes. España ocupó allí el tercer lugar después de Italia y Portugal: un total de medio millón de españoles, que representaba una séptima parte del conjunto. Los años de mayor afluencia fueron los comprendidos entre 1906 y 1920, en que los españoles superaron numéricamente a los italianos, aunque durante los años veinte descendió la inmigración española. Portugueses y españoles constituían dos tercios del número total de inmigrantes que entraron en Brasil entre 1906 y 1920. La inmigración procedente de Alemania se animó considerablemente a raíz de la primera guerra mundial. La mayoría de los alemanes se dirigió a los estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná, donde se unieron a los descendientes de los pioneros que se habían afincado allí durante el imperio. La contienda fue también la causa del incremento del cupo de eslavos, ya fueran de nacionalidad yugoslava, polaca o rusa, y de diversos credos, incluidos los judíos, así como del cupo de sirios y libaneses, a los que allí, como en otras partes de América Latina, llamaban «turcos». Antes de la guerra entraron, en efecto, en el país portando pasaporte otomano.

Al no permitírseles la entrada en Hawai y los Estados Unidos, los japoneses

volvieron los ojos hacia Brasil. A partir de 1908, las compañías de emigración japonesas pusieron a varios miles de supuestas familias a disposición de los plantadores de café. Careciendo de cohesión (con el tiempo se vio claramente que, en realidad, muchas de estas supuestas familias no estaban unidas por vínculos familiares), y viendo frustradas sus expectativas, las colonias japonesas resultaron inestables. Sus miembros emigraron a los barrios periféricos de las ciudades, en especial de São Paulo, donde se dedicaban a la horticultura, o, en su defecto, se trasladaban a las fronteras de los pioneros, donde se hacían cultivadores independientes de algodón. Al cesar las subvenciones brasileñas, en 1924, el gobierno japonés asumió la responsabilidad de financiar la emigración. En estas condiciones unas 70.000 familias japonesas entraron en Brasil antes de 1930. Desde el punto de vista numérico, incluso ocuparon el primer lugar entre 1932 y 1934. Los japoneses emigraron a diversos países latinoamericanos, pero nunca en número tan grande como a Brasil.

En el Río de la Plata, como en Brasil, los italianos constituían el grupo de inmigrantes más numeroso. Entre 1860 y 1900, representaron más de la mitad del total. A medida que el nuevo siglo fue avanzando, su número disminuyó, aunque no tanto como en Brasil. También varió su origen regional. En vísperas de la guerra mundial, los napolitanos o los meridionales ganaron en número a los inmigrantes del norte. El «tano» desbancó al «gringo» como estereotipo popular del italiano. Los españoles ocuparon el segundo lugar en Argentina. Los inmigrantes portugueses fueron muy escasos. En los diez años comprendidos entre 1911 y 1920, los inmigrantes españoles alcanzaron el primer lugar. Representaban un tercio del total de inmigrantes. En lo que respecta al origen regional, la mayoría de ellos procedían de la zona costera del norte. Rusos (eslavos) y turcos (sirios, libaneses y armenios) también cruzaron el Atlántico con rumbo a Argentina. Sin embargo, la emigración a este último país se diferenciaba de la que tenía por destino Brasil en tres sentidos: los franceses llegaron en mayor número de 1871 a 1890; minorías nacionales de las islas británicas, tales como los irlandeses y los galeses, también preferían esta parte del continente, y no había una presencia numéricamente significativa de japoneses y alemanes. Dos factores distinguían Uruguay de Argentina. El número de inmigrantes españoles se acercaba al de italianos, y los franceses eran todavía más prominentes, posiblemente porque, habiendo constituido el contingente más nutrido durante el decenio de 1840, la tradición continuó.

En Cuba, los inmigrantes españoles superaron ampliamente en número a todos los demás. Se da la paradoja de que su número aumentó tras la retirada del ejército y la administración coloniales. En términos de migración intercontinental, es decir, excluyendo los inmigrantes procedentes de otras islas del Caribe, de América del Norte y de América Central, los españoles representaron alrededor del 85 por 100 del número total de inmigrantes.

Como hemos visto, la llegada a un país no significaba necesariamente la residencia permanente en él. Argentina recibió, por ejemplo, a principios de siglo gran número de trabajadores «estacionales» que llegaban para la recolección, gracias a que la temporada baja de las faenas agrícolas en la región del Mediterráneo coincidía con el período de mayor actividad en las pampas. Como los pasajes eran baratos, el trabajador agrícola podía volver a casa con algunos

ahorros, sin por eso descuidar sus propias tierras. Otros inmigrantes sencillamente llegaban con la intención de ganar dinero suficiente para comprar propiedades en su pueblo o con la ambición todavía mayor de «hacer la América». Si la suerte les acompañaba, volvían a su país natal. La costa cantábrica de España está llena de casas construidas por «indianos», con palmeras exóticas en sus jardines que atestiguan la nostalgia incurable de sus propietarios. En São Paulo, sólo el 46 por 100 de los que llegaron entre 1892 y 1930 se afincó (véase cuadro 3). En Argentina, la cifra descendió hasta el 34 por 100 entre 1881 y 1930. Y no todas las nacionalidades se instalaron en las mismas proporciones. La distancia recorrida y el coste del pasaje influían en la decisión final. A los japoneses cambiar de planes les resultaba mucho más costoso que a los italianos. Entre 1908 y 1932, el 92 por 100 de los japoneses que desembarcaron en Santos se instaló en São Paulo, frente al sólo 13 por 100 de los italianos. Para un yugoslavo trasladarse a ultramar, a un país de lengua y costumbres extranjeras, suponía tomar un compromiso más firme que para un portugués. Alrededor del 80 por 100 de los yugoslavos se quedó permanentemente; en cambio, sólo un 42 por 100 de los portugueses. Las tasas correspondientes a los polacos y los alemanes eran el 50 y el 18 por 100, respectivamente.[5]

La propensión a afincarse también varió según la época y el punto de destino. El 74 por 100 de los inmigrantes italianos que llegaron a Argentina entre 1881 y 1890 echó raíces. En el decenio siguiente la proporción descendió a un 47 por 100. En general, la migración italiana, más que cualquier otra, parece haber sido especialmente sensible a los factores económicos a corto plazo. Los españoles, por su parte, mostraban mayor propensión a establecerse, como parecen indicar las cifras del 85 y el 56 por 100, correspondientes al mismo período.

Residencia permanente no entrañó la asimilación. Una elevada proporción de japonesas de São Paulo se casaron con compatriotas. Los hombres, en cambio, debido a la escasez de mujeres de su propio origen, solían casarse con brasileñas. La tendencia a la endogamia variaba según el sexo y la nacionalidad. Aunque menos acentuada que entre las japonesas, era un rasgo común entre todas las extranjeras. Entre los hombres, en cambio, era menor. Los primeros en abandonar la endogamia fueron los italianos. Y la tendencia a la asimilación por medio del matrimonio resultó, hablando en términos generales, mayor en las ciudades que en las zonas rurales.

Hombres y mujeres no cruzaron el Atlántico en igual número. El inmigrante arquetípico era adulto, varón y soltero. Para la inmigración a Cuba en el período 1904-1928, por ejemplo, véase el cuadro 5. El censo cubano de 1907 muestra una proporción masculina de 110,3, es decir, por cada cien hembras en la isla había diez varones más. En 1919 y 1931, la proporción de varones era de 112,7 y 113,1, respectivamente. El cuadro 6 distingue entre la población nativa y la extranjera de Argentina. Mientras que en el primer grupo parece que había más hembras que varones, debido posiblemente a la mayor tasa de mortalidad entre éstos (proporción masculina de 90 en 1895), entre los extranjeros ocurría lo contrario (proporción masculina de 173 en 1895). Aparte de esto, el mismo cuadro

5. Alfredo Ellis, Jr., *Populações paulistas*, São Paulo, 1934, p. 135.

CUADRO 5

Sexo, edad y estado civil de los inmigrantes: Cuba, 1904-1928 (en porcentajes)

Períodos (años)	Hombres	Personas de entre 14 y 45 años de edad	Personas solteras
1904-1908	82,6	82,0	70,7
1909-1913	81,2	83,4	70,4
1914-1918	83,7	90,1	76,4
1919-1923	88,6	95,4	86,0
1924-1928	83,5	91,9	79,1

FUENTE: Centro de Estudios Demográficos, *La población de Cuba*, La Habana, 1976, p. 75.

CUADRO 6

Extranjeros en la población de Argentina

	Ratio de varones			% 14-64 años de edad			Extranjeros de 14-64 años de edad como % de la población total
	Población total	Argentinos	Extranjeros	Población total	Argentinos	Extranjeros	
1869	1,06	0,94	2,51	56,5	—	—	12,1
1895	1,12	0,90	1,73	57,9	48,6	85,0	25,5
1914	1,16	0,98	1,71	61,4	50,3	87,4	29,9

FUENTE: Gino Germani, «Mass immigration and modernization in Argentina», en I. L. Horowitz, ed., *Masses in Latin America*, Nueva York, 1970, p. 297.

indica que había una proporción de varones adultos más elevada entre los extranjeros que entre los nativos.

¿Cuál fue el efecto que la inmigración en masa de europeos surtió en el crecimiento demográfico global? Las poblaciones de Argentina, Uruguay, Brasil y Cuba aumentaron a un ritmo que no se explica por simple reproducción. Mientras que la tasa de incremento por cada mil argentinos fue del 32,5 anual entre 1880 y 1930, el saldo de nacimientos y muertes fue del orden de 18,1 por 1.000. La diferencia del 14,4 se debe, pues, a la inmigración. Es importante tener presente que la inmigración representa el 44 por 100 del incremento medio de cada año y alrededor del 80 por 100 del crecimiento natural.[6] A lo largo del mismo período, la aportación endógena fue del mismo orden en Brasil (18,1), pero la

6. Zulma L. Recchini de Lattes y Alfredo E. Lattes, eds., *La población de Argentina*, Buenos Aires, 1975, p. 34.

inmigración sólo añadió un 3,3 por 1.000 más, es decir, alrededor del 15,4 por 100 del crecimiento total.[7] Según las estimaciones indicadas, los inmigrantes fueron tres veces más importantes para el crecimento de Argentina que para el de Brasil. Si comparamos Argentina con los Estados Unidos, vemos una discrepancia parecida. Mientras que el censo norteamericano de 1910 muestra que el 14,7 por 100 de la población es de origen extranjero, el censo argentino de 1914 indica el doble de esa cifra.

Tarde o temprano, todos los países latinoamericanos promulgaron leyes de inmigración o financiaron programas de colonización. El estado de São Paulo gastó grandes sumas de dinero en la subvención de pasajes marítimos, ya fuera por medio de la Sociedad para el Fomento de la Inmigración, organización creada por los grandes *fazendeiros* del café, o por medio de contratos entre las compañías de navegación y el Departamento de Agricultura. Además, las autoridades estaduales construyeron un centro de recepción de inmigrantes en la capital, cuyos dormitorios y refectorio eran utilizados por más de la mitad del número total de inmigrantes. Era allí donde se les facilitaban billetes de ferrocarril para el Planalto. El Estado destinó el 5,2 por 100 de sus ingresos fiscales a fomentar la inmigración entre 1892 y 1930, y esta inversión dio gran rendimiento.[8]

Algunas naciones gastaron dinero en vano o con escaso resultado. Porfirio Díaz trazó planes ambiciosos con el propósito de poblar la frontera del norte, que se hallaba demasiado expuesta a las tendencias expansionistas de los Estados Unidos; las regiones costeras del sur y del este, donde se cultivaban productos para la exportación, y la región central, donde se estaba modernizando la producción agrícola. Las colonias italianas fundadas en 1881 resultaron un fracaso y terminaron empleando mano de obra mexicana. A decir verdad, no escaseaba la mano de obra en México. Pronto ocurriría lo contrario, si bien la mano de obra estaba mal distribuida y respondía con lentitud a la llamada de la contratación. Los únicos ejemplos de colonización exitosos fueron los organizados privadamente, como el de los mormones. Numéricamente, sin embargo, representaban poco. A pesar de esto, la población extranjera de México fue en aumento. El censo de 1910 incluía un total de 116.527 extranjeros residentes en el país. Entre ellos estaban la comunidad de pescadores chinos de Sonora, un puñado de portorriqueños que participaban en la producción de henequén y los jamaicanos que trabajaban en el tendido de ferrocarriles. Los españoles y otros europeos preferían las ciudades y los empleos en el comercio y los servicios.

En América Central y los países andinos no se dio una afluencia masiva de europeos. Los que se trasladaron a estas regiones no se integraron en la sociedad por abajo, sino por arriba. Había una nutrida representación de europeos, por ejemplo, entre los plantadores de café de Costa Rica y los banqueros de Perú. Los que entraban en la sociedad por el nivel más bajo eran los asiáticos, otros latinoamericanos y los inmigrantes procedentes de Jamaica y las Pequeñas Antillas. Cuando la industria azucarera no logró renovarse tecnológicamente, muchas

7. Thomas W. Merrick y Douglas H. Graham, *Population and economic development in Brazil. 1800 to the present*, Baltimore, 1979, p. 38.

8. Thomas H. Holloway, *Immigrants on the land. Coffee and society in São Paulo, 1886-1934*, Chapel Hill, Carolina del Norte, 1980, pp. 56-57.

personas de las islas del Caribe se quedaron sin trabajo al tiempo que el rápido crecimiento demográfico creaba un serio exceso de población. Unos 145.000 jamaicanos abandonaron su isla para construir ferrocarriles, excavar el canal de Panamá o recolectar los plátanos de la United Fruit Company en América Central. En la época de la recolección también acudían en gran número a las plantaciones de Cuba y Santo Domingo. Una cantidad bastante elevada de jamaicanos terminó instalándose en comunidades compactas en el país de destino. Todavía puede oírse hablar en inglés, por ejemplo, en la costa atlántica de Panamá y Costa Rica. Las islas que se extienden formando un arco desde Venezuela hasta Puerto Rico también perdieron muchos habitantes. En Santo Domingo, los peones de las plantaciones procedentes de las Antillas francesas pronto se vieron sumergidos por una oleada de «cocolos», nombre que allí se da a los nativos de las Indias Occidentales británicas. Más adelante estos mismos fueron sustituidos por haitianos en Santo Domingo y Cuba. Los puertorriqueños, por su parte, emigraron a Santo Domingo, Cuba y Yucatán, por no citar un punto de destino menos habitual: Hawai. De modo parecido, varios miles de guatemaltecos se instalaron en México, a la vez que los colombianos hacían lo propio en Venezuela.

Argentina, Uruguay, Chile y Brasil no atrajeron solamente a europeos, sino también a gentes de los países vecinos. Los brasileños emigraban a los departamentos septentrionales de Uruguay, donde, en 1908, constituían entre una quinta y una séptima parte del número total de habitantes.[9] Los bosques y las soledades de la Patagonia presenciaron la llegada de chilenos, mientras que peruanos y bolivianos se afincaron en el extremo norte de Argentina.

Aparte de su efecto demográfico, la inmigración surtía un poderoso efecto cultural, aunque no siempre era el que se buscaba. A principios del siglo XIX, los gobiernos aspiraron a poblar sus países con europeos del norte, anglosajones o alemanes, que despertaban admiración por su laboriosidad y su sentido de la responsabilidad cívica. Más que como fuente necesaria de mano de obra, se les veía como instrumentos del cambio social y la modernización. La inmigración de europeos no se consideraba sólo como un medio de acelerar el crecimiento económico, sino que a menudo parecía ser una fórmula que ahorraba a los gobiernos el esfuerzo de movilizar su población por medio de la educación y la política sanitaria. Esta actitud, teñida a veces de racismo, denotaba cierto temor o prejuicio dirigido contra las clases populares de sus propias naciones. En efecto, la Constitución argentina de 1853 ordena al gobierno federal que aliente la inmigración, pero estipula que debe ser de europeos. Sesenta años después, la ley de inmigración de 1912 en la República Dominicana manifestaba preferencia por la raza caucásica. El prejuicio racial llegaba incluso al extremo de dar sólo su aprobación a ciertos europeos. Sin embargo, fue la necesidad económica el factor que se impuso a las leyes y a las ideologías. Los extranjeros que entraron fueron, en definitiva, los que se hallaron disponibles. En vez de los codiciados hombres del norte, los que llegaban fueron los menos cotizados latinos. También se admitía a los negros del Caribe y a los asiáticos, aunque a regañadientes.

Si la rapidez del crecimiento económico no daba tiempo a discriminar, los inmigrantes, sí podían escoger entre varios lugares. América del Norte era un

9. Juan Rial y Jaime Klaczko, *Uruguay: el país urbano*, Montevideo, 1981, p. 75.

foco de atracción desde hacía algún tiempo. En América Latina varias puertas se abrieron al mismo tiempo. Fuera decisión individual o colectiva, no hay duda de que factores culturales, lingüísticos y religiosos influyeron sobre los posibles inmigrantes. Confirma este argumento el hecho de que la gran mayoría de los portugueses prefiriesen Brasil. De forma parecida, que los españoles emigraran a Cuba después de la independencia se explica si tenemos en cuenta los lazos tradicionales forjados con este país. Sin embargo, las afinidades no explican del todo estos y otros casos. Mucho menos explican la cronología y el ritmo de la afluencia de inmigrantes.

En tiempos más recientes, los historiadores han concentrado su atención en las condiciones socioeconómicas imperantes. La diferencia de los salarios reales contribuye en gran medida a explicar el ir y venir entre Italia y Argentina. Las inversiones y el comercio exteriores también explican la dirección y las fluctuaciones de la corriente migratoria. La correlación entre la migración y estas variables es muy elevada, pero no basta para explicar la elección entre Brasil y Argentina. Diríase que las variaciones en el mercado de trabajo local fueron un factor decisivo.

La mortalidad

La inmigración explica únicamente parte del crecimiento demográfico de varios países latinoamericanos durante el período 1870-1930. El crecimiento natural explica el resto, esto es, la mayor parte, en el que la mortalidad y la fecundidad se combinan en grados diversos.

La población de los países latinoamericanos estuvo sometida a una alta tasa de mortalidad que a veces incluso aumentaba a causa de guerras, epidemias y malas cosechas. Ya hemos comentado el efecto que la guerra de Paraguay, por ejemplo, tuvo en la población de dicho país. Más frecuentes y menos irregulares resultaban las epidemias, algunas de las cuales, por ejemplo la viruela, el sarampión o la fiebre amarilla, eran endógenas, mientras que otras, tales como el cólera, eran importadas.

El cólera fue la maldición del siglo XIX, debido principalmente a la mayor intensidad de las comunicaciones transoceánicas. Su incubación tuvo lugar en el delta del Ganges, desde donde solía propagarse hacia el Oriente Medio y, desde allí, a Europa. Al cabo de tres o cuatro años, esta infección, salida de la lejana Bengala, alcanzaba la costa americana después de cruzar otro océano. El cólera visitó América en cinco ocasiones distintas: 1833, 1856, 1867-1870, 1887 y 1894. El momento exacto y la severidad de la epidemia varían según los lugares. Se ha calculado que el cólera segó 150.000 vidas en Brasil, por ejemplo, durante la segunda mitad del siglo XIX. Afectaba, en primer lugar y con mayor gravedad, a los puertos. Luego, se propagaba hacia el interior, afectando sobre todo a las ciudades, o aparecía allí donde hubiera concentraciones de personas, por ejemplo en las trincheras durante la guerra de Paraguay. En cambio, la distancia y las malas comunicaciones protegieron al interior del continente del riesgo de contagio. El aislamiento resultó ser la mejor garantía contra la propagación de la enfermedad. La cuarentena marítima y otras medidas internacionales consi-

guieron poner fin a su recurrencia hacia finales de siglo. Las grandes epidemias de cólera habían terminado.

La fiebre amarilla era otra enfermedad común. Existía en el Caribe desde hacía algún tiempo en forma latente. Cabe incluso que una variedad menos mortal fuese originaria de las selvas tropicales de América. Durante el siglo XIX, se manifestó con frecuencia (siete veces en setenta años en La Habana). El mosquito que la transmitía se propagó más allá de su hábitat natural y, viajando en el casco y el aparejo de los barcos de vela, llegó a las tierras bajas y templadas. La fiebre amarilla, no obstante, nunca afectó a tierras situadas a más de 1.000 metros sobre el nivel del mar. Durante el decenio de 1840 atacó a Lima, mientras en la otra costa era transportada por barco de Nueva Orleans a Bahía, de donde se extendió a Río de Janeiro. Desde Río se desplazó hacia el sur durante el decenio siguiente. En 1857, llegó a Montevideo y, al cabo de un año, pasó a Buenos Aires. Sus efectos más devastadores se notaron en 1871, cuando casi una décima parte de la población bonaerense murió de esa enfermedad, hecho que quedó profundamente grabado en la memoria de los supervivientes.[10] Merece la pena señalar que la fiebre amarilla fue más letal en Brasil entre los recién llegados de Europa que entre los negros o los blancos nacidos en el país, y las noticias que en este sentido llegaron a Europa desanimaron a muchos emigrantes en potencia.

La fiebre amarilla fue también uno de los factores que hicieron fracasar el primer intento de construir el canal de Panamá en las postrimerías del siglo XIX. Los norteamericanos no reanudaron las obras del canal hasta después de llevar a cabo una campaña de fumigación intensiva, cuyo objetivo era acabar con la enfermedad. El médico cubano Carlos Finlay había identificado el mosquito transmisor. La fumigación sistemática logró liberar a Cuba y Panamá de la fiebre amarilla y, al mismo tiempo, de otras enfermedades, tales como el paludismo. En otros países, la fiebre continuó atacando. En Santa Cruz, Bolivia, se registraron todavía cinco mil casos en 1932.

Aparte de estas grandes epidemias, hubo la pandemia de gripe de 1917-1919, además de plagas locales como, por ejemplo, el brote de peste bubónica que afecto a Santos en 1899. Otras enfermedades infecciosas recurrentes, pero que, en su mayor parte, eran selectivas por cuanto atacaban a los niños, a veces adquirían proporciones de epidemia. La viruela y el sarampión continuaron causando víctimas, sobre todo entre la población rural. Durante mucho tiempo siguió habiendo numerosas muertes causadas por una amplia gama de infecciones pulmonares, intestinales o parasitarias.

Los niños representaban una proporción elevada de las personas que morían de enfermedad durante el siglo XIX. Entre 1899 y 1931, Cuba redujo su tasa de mortalidad infantil en una cuarta parte, aunque la cifra siguió siendo elevada: un 168 por 1.000. México redujo su tasa en más de la mitad: del 324 por 1.000 entre 1896 y 1898, las muertes infantiles bajaron a un 146 en el período 1929-1931. Durante el mismo período, la mortalidad infantil en Uruguay había alcanzado la cifra más baja de todos los tiempos, y era casi estacionaria: un 98 por 1.000, la tasa nacional mínima de la región. Entre 1865 y 1895, la esperanza de vida

10. Véase Miguel Ángel Scenna, *Cuando murió Buenos Aires. 1871*, Buenos Aires, 1974.

de un niño al nacer —que es otra forma de analizar la mortalidad— no superaba los 26,9 años en la mayoría de los países latinoamericanos (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Panamá). En 1930, la esperanza de vida no había sobrepasado los 36,1 años, lento avance de 2,2 meses por año a lo largo de un período de cincuenta años. En los países más atrasados, como la República Dominicana, Guatemala y Nicaragua, la esperanza de vida subió hasta 27,1 años antes de 1930, cifra que concordaba con la de los otros países unos cincuenta años antes.[11]

Las cifras correspondientes a la esperanza de vida continúan siendo provisionales. A pesar de ello, revelan tendencias en la mortalidad latinoamericana general, no hubo mejora espectacular: la esperanza de vida permaneció en un nivel bajo. Asimismo, las condiciones en algunos países eran claramente malas. En Argentina, no obstante, en 1914, la esperanza de vida alcanzó ya los 48 años, justo por debajo de la pauta de la mayoría de los países más desarrollados, aunque la cifra oculta amplias diferencias regionales. Se dio, por ejemplo, un marcado contraste entre Buenos Aires y el noroeste, donde las cifras eran de 51 y 38 años, respectivamente. En lo que se refiere a la mortalidad infantil, la diferencia también era considerable. En efecto, presentaba una variación de hasta el 200 por 100.[12]

Sólo el Río de la Plata consiguió elevarse, en lo que respecta a la esperanza de vida, hasta un nivel próximo al de los países europeos. Significativamente, Argentina, junto con Uruguay, era el país más urbanizado de América Latina: una parte considerable de su población vivía, en efecto, en la capital. En una época en que aún no se conocían los antibióticos, la prevención del contagio dependía en gran medida del nivel de higiene y de la existencia de servicios sanitarios públicos y privados. Obras y servicios públicos se multiplicaron en esa época, especialmente en las ciudades. Fue la época en que se dotó a la mayoría de las ciudades latinoamericanas de sistemas de agua potable y alcantarillado, en que se construyeron hospitales municipales, estatales o públicos, y en que la clase médica creció numéricamente y recibió mejor preparación. Según los censos, el número de médicos que había en Montevideo, por ejemplo, aumentó de 150 a 243 entre 1889 y 1904. Sin embargo, los avances más espectaculares no tuvieron lugar en este nivel, sino en el nivel más modesto, pero, pese a ello, igualmente eficiente, del personal auxiliar. El número de enfermeras aumentó de 3 a 250 en el mismo período. De una proporción de una enfermera por cada 71.687 habitantes, en 1908 la situación mejoró hasta alcanzar una proporción aceptable: una enfermera por cada 1.237 habitantes.[13] La mejora de los niveles de higiene, que a esas alturas estaban más generalizados en las ciudades, también contribuyó a reducir la incidencia de las enfermedades, así como las muertes. Hacia 1914, en Argentina, las extranjeras disfrutaban de una esperanza de vida que superaba en alrededor del 15 por 100 la correspondiente a las mujeres nacidas en el país.[14] La diferencia no se debía tanto a una mejor posición social, que no siempre se producía, como a la educación y las costumbres. Por regla general, los centros urbanos

11. Eduardo A. Arriaga, *Mortality decline and its effects in Latin America*, Berkeley, 1970.
12. Jorge L. Somoza, *La mortalidad en la Argentina entre 1869 y 1960*, Buenos Aires, 1971.
13. Juan Rial, *Estadísticas históricas de Uruguay, 1850-1930*, Montevideo, 1980, p. 137.
14. Somoza, *La mortalidad en la Argentina*, p. 165.

con una nutrida presencia europea experimentaban antes que otros un descenso de la tasa de mortalidad, parecido al que se registraba en Europa. Por consiguiente, podría considerarse esto como un efecto más que la inmigración surtía en las tendencias demográficas.

La nutrición también contribuyó al descenso de la tasa de mortalidad, especialmente en las zonas rurales. Al desarrollarse el mercado nacional, las crisis alimentarias se hicieron menos agudas y frecuentes, aunque la desnutrición y el hambre no desaparecieron del todo. En la región del Río de la Plata, que era una importante productora de alimentos, la dieta era abundante y variada, y esto explica el mejor estado de salud de que gozaba la población. En este sentido, era privilegiada en comparación con los países de la costa del Pacífico. Allí, la expansión de los productos destinados a la exportación se hizo a expensas de la agricultura de subsistencia. La nutrición, por lo tanto, debió empeorar, y la tasa de mortalidad apenas disminuyó.

Para terminar, parece que las tasas de mortalidad se nivelaron mediante la eliminación gradual de las puntas de muertes causadas por las epidemias y el hambre. Mientras tanto, fue en aumento una diferencia entre países, regiones, localidades y estratos sociales. Algunos países no pudieron superar las tradicionales causas de las tasas de mortalidad elevadas y de la corta esperanza de vida al nacer. Unos cuantos escogidos se embarcaron en una fase de transición hacia la modernidad. Sin embargo, hasta después del decenio de 1940, no se tomaron medidas drásticas contra las enfermedades infecciosas y no se produjo una mejora acelerada, más general.

La fecundidad

A principios del siglo XX, la tasa de natalidad era alta en todas las naciones latinoamericanas. De los doce países que, por su población y su extensión, representaban la mayor parte de América Latina, todos menos uno superaban la proporción de 40 nacimientos por cada mil habitantes, y la única excepción, Uruguay, no iba muy a la zaga (véase el cuadro 7). Dos decenios antes, las tasas que conocemos incluso habían sido más altas en uno o dos puntos.

No obstante, dentro de esta pauta relativamente homogénea de elevadas tasas de fecundidad, es posible diferenciar entre tres grupos de países durante el primer cuarto de siglo. En el primero, se produjo un leve descenso de la tasa de natalidad. En algunos países (Panamá, Venezuela y Costa Rica), este descenso ocurrió al finalizar una breve fase de crecimiento. En México, se dio lo contrario: la tasa más baja se registró después del marcado descenso que tuvo lugar durante la Revolución y, en este sentido, representó una recuperación. En Chile, la tasa de natalidad bajó con bastante lentitud. En el segundo grupo (Colombia, El Salvador, Guatemala y Brasil), hubo un ligero crecimiento de la tasa de natalidad. Aunque era pequeño, coincidió con un decrecimiento de la tasa de mortalidad y, por consiguiente, la población aumentó a un ritmo bastante rápido. Un tercer grupo de países (Uruguay, Argentina y Cuba) tenían, en 1920, una tasa de fecundidad inferior a los 40 nacimientos por cada mil habitantes. Hay que tener presente que las tasas que se indican en el cuadro 7 tienden a exagerar las cosas por

CUADRO 7

Tasas de natalidad en América Latina durante el primer cuarto del siglo XX
(por mil habitantes)

	1900-1904	1910-1914	1920-1924
Uruguay	38,9	36,5	30,1
Argentina	44,3	40,3	35,0
Cuba	44,6	44,7	36,7
Panamá	40,3	42,0	40,0
Venezuela	41,8	44,5	41,2
Chile	44,7	44,4	42,2
Colombia	43,0	44,1	44,6
Costa Rica	46,9	48,9	44,9
México	46,5	43,2	45,3
El Salvador	43,8	44,7	46,6
Guatemala	45,8	46,6	48,3
Brasil	45,7	47,3	48,6

FUENTE: O. Andrew Collver, *Birth rates in Latin America: new estimates of historical trends and fluctuations*, Berkeley, 1965.

una razón puramente matemática. Al dividir el número de nacimientos por un denominador más alto (población en aumento debido a la llegada de inmigrantes y a la disminución de la tasa de mortalidad), el cociente disminuye, como es lógico. En cambio, si la fecundidad se mide por el número de niñas nacidas de mujeres en edad fértil, el descenso resulta menos acusado.

Todavía no sabemos por qué la inmigración hizo bajar la tasa de natalidad, suponiendo, de hecho, que fuera la causa del descenso. La mayoría de los inmigrantes procedía de la Europa meridional, donde predominaban unos conceptos de la familia y la reproducción que eran favorables a las familias numerosas. En Buenos Aires, las extranjeras al principio parieron más hijos que las argentinas, pero pronto ocurrió lo contrario. ¿Por qué? ¿El descenso simultáneo de la tasa de natalidad en el Río de la Plata y en el sur de Europa fue fruto de una mejora simultánea del nivel de vida y de educación en las dos regiones?

Parece ser que la urbanización constituyó un factor decisivo del cambio. Las ciudades parecen menos fértiles que el campo. Si una mujer en la Argentina rural tenía un promedio de 4,4 hijos en 1895, la mujer que vivía en una ciudad tenía sólo 4. Igualmente, la tasa de natalidad en el interior de Uruguay era de 33 por 1.000, y en la ciudad de Montevideo, de 22 por 1.000. Desde las ciudades, las actitudes y los valores urbanos se propagaron hacia las regiones circundantes. Las tasas de natalidad en el interior de Uruguay y en la provincia de Buenos Aires eran más bajas que las de otras regiones rurales de América Latina. La elevada tasa de natalidad del conjunto de América Latina cabe atribuirla principalmente al carácter rural que la región tenía aún en el decenio de 1920.

Ciertamente, entre esta población rural el matrimonio no estaba extendido y las uniones libres eran habituales. Los vástagos de tales relaciones, que no eran

necesariamente inestables, eran considerados ilegítimos por ley. La ilegitimidad, elevada desde el período colonial, persistió con fluctuaciones y variaciones locales. En la costa atlántica de Costa Rica, por ejemplo, 630 de mil nacimientos tuvieron lugar fuera del matrimonio entre 1915 y 1917. Poblada desde hacía poco tiempo, la región alojaba a una población principalmente flotante. La inestabilidad engendraba ilegitimidad, pero el promedio nacional era de sólo 200 por 1.000. La tasa inferior seguía siendo bastante alta.[15] Por otro lado, el matrimonio y las tasas de natalidad no iban aparejados. Al aumentar la tasa de matrimonios en el interior de Uruguay, la de natalidad descendió. Lo mismo ocurrió en Argentina.

Así pues, mientras una parte de América Latina seguía la baja pauta de reproducción que era de esperar, la otra parte daba rienda suelta a cierta capacidad de generación que había permanecido contenida hasta entonces. Puede que uno de los factores que intervinieron fuese una reducción de la edad en que las parejas contraían matrimonio o empezaban una relación sexual. Parece ser que así ocurrió, por ejemplo, en México entre 1905 y 1925. Finalmente, otra región, más abierta a influencias externas, comenzaba a adoptar hábitos más modernos y a reducir gradualmente su tasa de natalidad. Semejante cambio se centraba en las mayores ciudades latinoamericanas, especialmente en Buenos Aires y Montevideo, y se extendía hacia el interior de las zonas rurales siguiendo ambas orillas del Río de la Plata. El descenso de ambas tasas, la de natalidad y la de mortalidad, aunque raro y localizado, representa la primera etapa de lo que más adelante se denominaría «la transición demográfica». En esta fase preliminar, sin embargo, la tasa de natalidad cambió menos que la de mortalidad. Con una menor mortalidad infantil en particular, y menos crisis demográficas provocadas por las enfermedades y el hambre, era mayor el número de niños que alcanzaba la madurez, se reproducía y aceleraba la tasa de crecimiento demográfico.

La migración interna

A medida que los mercados exteriores y nacionales fueron incrementando su demanda de productos, la agricultura empezó a requerir más mano de obra. La llegada de trabajadores de Europa, Asia y el Caribe, así como de latinoamericanos de los países vecinos, satisfizo parcialmente la necesidad de mano de obra, como hemos visto. Pero hubo también una considerable migración interna en ciertos países latinoamericanos durante los cincuenta años que precedieron a 1930: hacia las «fronteras», territorios deshabitados que se hallaban bajo la jurisdicción nominal de la nación, hacia tierras que parecían ofrecer mejores oportunidades, hacia centros urbanos pequeños y ciudades grandes. Los factores de atracción desempeñaron un papel decisivo, pero, por supuesto, también hubo expulsión. En los sitios donde la población crecía a un ritmo más rápido que la actividad económica, solió abrirse una válvula de escape. La movilidad física se vio facilitada, además, por la mejora de las comunicaciones internas, en especial por el tendido de ferrocarriles.

Si los migrantes cruzaban fronteras provinciales, los informes de los censos

15. Casey Gaspar, *Limón*, p. 258.

nos permiten reconstruir el volumen de semejante trasiego. Si no se formaron censos, o si el desplazamiento era estacional o tenía lugar dentro de un radio pequeño, los rastros de los migrantes se pierden con facilidad. Las fuentes de que disponemos hoy día sólo pueden darnos una visión parcial de la migración interna, y no todas ellas han sido exploradas plenamente todavía.

Existía aún una «frontera» en aquellos lugares donde los españoles y los portugueses no habían penetrado durante el período colonial: por ejemplo, en la cuenca del Amazonas, que era compartida por Brasil y sus vecinos, en el extremo sur del continente, en el norte de México y en las costas tropicales. La presencia en estas regiones de una población india poco numerosa y dispersa no impedía que los considerasen parajes desiertos y, por ende, patrimonio del Estado. Los gobiernos nacionales trazaron diversos planes para la ocupación de estos territorios. En Argentina, en unos pocos años entre 1877 y 1881, la «campaña del desierto» incorporó a la república casi 1.400.000 kilómetros cuadrados, extensión equivalente a casi la mitad del país entero. La expansión principal fue hacia el sur, cruzando la Pampa y la Patagonia, tierras que, en su mayor parte, eran áridas e inclementes y que, al ser pronto divididas entre un puñado de grandes terratenientes, presenciaron la llegada de más ovejas que hombres. En el norte, también se conquistó el Chaco, que era una región menos extensa de bosque tropical. Si bien los recién llegados, ya fuesen argentinos o extranjeros, eran pocos, ni que decir tiene que el crecimiento demográfico de los territorios fronterizos fue superior a la media de todo el país, que ya era elevada.

En México, la «marcha hacia el norte» tuvo menos de operación militar, aunque se empleó la fuerza para vencer y deportar a los indios yaquis de Sonora, que de lenta penetración por parte de los excedentes de población del centro y del sureste. Las regiones que más atraían a estos mexicanos eran las costas septentrionales del Pacífico y del Golfo. En 1921, el 59 por 100 de los inscritos en el censo del norte de la Baja California, el 16 por 100 en el de Sonora y el 20 por 100 en el de Nayarit habían nacido fuera del estado. En la región petrolífera de Tamaulipas, la cifra era del 31 por 100. En el norte de la región central, Coahuila y Chihuahua tenían poblaciones cuyo 32 y 13 por 100, respectivamente, habían llegado de otros estados.[16] Para no pocos emigrantes la agricultura o la cría de ganado en el norte pasó a ser una actividad transitoria en la ruta que los llevaría más allá, a California o a Texas.

La población de Brasil se hallaba concentrada en una estrecha franja de la costa oriental, como siempre lo había estado. Los límites occidentales del país eran imprecisos y daban pie a controversias con los países vecinos. En este vasto territorio indómito y deshabitado se abrieron diversas fronteras desde lados diferentes. El auge del caucho atrajo brasileños hacia el Amazonas. Muchos de los «seringueiros» o caucheros eran hombres del noreste que había huido de las sequías de Ceará. El número de habitantes de la región amazónica aumentó en un 65,7 por 100 entre 1877 y 1890, y en un 40 por 100 en el último decenio del siglo. La opulenta ciudad de Manaos fue el floreciente centro del citado auge entre 1890 y 1920, que repercutió también en los territorios orientales de

16. Moisés González Navarro, *Población y sociedad en México (1900-1970)*, México, 1974, vol. I, p. 52.

Colombia, Perú y Bolivia, por donde se propagaron los buscadores de fortuna.

El cultivo del café fomentó la colonización del norte y el oeste de São Paulo hacia las postrimerías del siglo XIX. A finales del decenio de 1920, los últimos pioneros seguían avanzando aún, si bien en un frente más estrecho, a saber: la Alta Sorocaba. El cambio más significativo era que mientras que la penetración inicial había sido obra de inmigrantes, en 1920 a éstos los habían sustituido brasileños de nacimiento. El ex colonizador extranjero o bien remigraba a la ciudad o, convertido en pequeño propietario, empezaba a contratar a jornaleros. Con creciente frecuencia, estos jornaleros procedían de otros estados de Brasil. El café también abrió un frente tardío hacia el sur, donde la mano de obra se componía principalmente de brasileños nativos. Al mismo tiempo Goiás y Mato Grosso, en el Brasil central, comenzaron su proceso de expansión demográfica, alimentado asimismo por el éxodo desde el noreste y el este.

De Tamaulipas a Maracaibo se extiende un largo cinturón costero que durante mucho tiempo se consideró insalubre y peligroso y que, aparte de algunos puertos importantes como Veracruz y Cartagena, había permanecido prácticamente deshabitado durante siglos, a pesar de los esporádicos intentos de ocuparlo. Dos productos ayudarían a abrir esta frontera: primero, los plátanos y, más adelante, el petróleo. A finales del siglo XIX, las compañías que transportaban plátanos a los Estados Unidos recibieron concesiones generosas en el litoral atlántico de Costa Rica. Las plantaciones no tardaron en extenderse hacia el sur a través de Bocas de Toro en Panamá y Santa Marta en Colombia, y hacia el norte siguiendo el golfo de Honduras. También se descubrieron yacimientos de petróleo en el municipio mexicano de Tampico, en el norte de Colombia y en el golfo de Maracaibo, en Venezuela. Se dieron permisos para extraerlo a compañías norteamericanas y británicas, y las perforaciones se intensificaron a partir de la primera guerra mundial. Las plantaciones de plátanos y los campos petrolíferos eran enclaves extranjeros que en poco contribuían al desarrollo económico de las naciones anfitrionas. La mayor parte de los beneficios salía del país, pero la mano de obra quedaba. La población aumentó, de forma asimétrica por edad y sexo, como en todas las regiones que recibieron inmigrantes. En las plantaciones se prefería a los trabajadores extranjeros procedentes de las Antillas, mientras que en los pozos petrolíferos se conformaban con la mano de obra local. La atracción de Maracaibo, por ejemplo, se hacía sentir en la totalidad de los llanos occidentales de Venezuela y en lugares tan lejanos como los Andes.

La frontera era una extensión de tierra que se hallaba a disposición de quien quisiera cogerla, pero en Argentina, México, América Central y otras partes, era frecuente que la tierra que había que ocupar ya la hubiesen repartido. Un puñado de individuos o compañías, del país y extranjeras, habían obtenido los títulos correspondientes gracias a su influencia en el gobierno. Ello les permitía desbaratar los intentos independientes de colonización en pequeña escala que hubieran sido los cimientos de una vida familiar estable. En su lugar, la población atraída hacia las regiones fronterizas era en gran parte masculina y muy móvil, lo cual no era propicio para la reproducción. Durante mucho tiempo estas regiones dependieron de las llegadas desde el exterior de las mismas.

Las tierras que estaban pobladas desde hacía mucho tiempo también atraían a inmigrantes en cuanto su capacidad productiva se intensificaba, o cuando, res-

pondiendo a las demandas del mercado, se introducían productos nuevos para sustituir a los viejos. En Cuba, por ejemplo, cuando los viejos ingenios de azúcar fueron reemplazados por grandes centrales, surgieron nuevas oportunidades de encontrar trabajo en las provincias de Oriente y Camagüey. Cubanos del oeste del país y extranjeros acudieron en gran número a estas regiones en busca de empleo a principios de siglo. En Argentina, aparte de las recién anexionadas Pampa y Patagonia, donde la actividad principal era la cría de ganado, había dos polos de desarrollo agrícola. En primer lugar, el cultivo de cereales sustituyó al ganado en la franja que se extiende desde el norte de la provincia de Buenos Aires hasta la región central de la provincia de Córdoba. En segundo lugar, las plantaciones de caña de azúcar se extendían por Tucumán. El cultivo de cereales y de la caña de azúcar requería mucha mano de obra, especialmente en la época de recolección, y atraía peones rurales de varias provincias adyacentes. Los flujos migratorios variaron a lo largo del tiempo, pero dos de ellos fueron constantes: desde las provincias del territorio de Mesopotamia hacia el sur hasta las estancias de Santa Fe y Buenos Aires, y desde las provincias del noroeste hacia Tucumán. Durante el período 1895-1914, en el cual 1.954.000 inmigrantes extranjeros entraron en el país, las migraciones interprovinciales netas solas, sin contar el movimiento dentro de las provincias, se cifraron en 342.000.[17]

En Argentina ya se había instituido un mercado de trabajo abierto. La gente se movía espontáneamente cuando el desarrollo desigual de regiones próximas entre sí producía grandes contrastes de oportunidades. A veces, sin embargo, los trabajadores se resistían a entrar en el mercado. Incluso en el noroeste de Argentina había casos conocidos de contratación obligatoria de trabajadores para la recolección de la caña. En los Andes, México y América Central, la coerción no era infrecuente. Los incentivos a menudo alternaban con la coerción y la complementaban. Los indios, que predominaban en estas regiones, no siempre respondían a los incentivos monetarios, a la vez que los terratenientes insistían en mantener un bajo nivel de salarios con el fin de reducir costes. Así pues, la contratación por medio de agentes era un procedimiento común, como lo era también la remisión de deudas por el trabajo con el fin de conservar trabajadores. La política de gobiernos liberales en virtud de la cual tierras en poder de comunidades, así como tierras públicas, pasaban a ser de propiedad privada contribuyó a arrancar a trabajadores rurales de sus pueblos. Fue una política de este tipo la que abrió las tierras costeras de El Salvador, Guatemala y Chiapas, en México, al cultivo del café, y el norte de Perú, al de la caña de azúcar. Con frecuencia, la migración que respondía a esta clase de incentivos era sencillamente estacional. No obstante, en el movimiento general de idas y venidas, a veces los trabajadores optaban por establecerse en la hacienda o plantación, o en algún poblado cercano, y, por consiguiente, la población de la zona aumentaba.

Si el crecimiento demográfico coincidía con el bloqueo del acceso a la tierra por parte de los terratenientes, entonces prácticamente no quedaba más solución que emigrar. Cuando la agricultura entró en una fase capitalista nueva en el valle central de Chile, los propietarios de fundos se mostraron más reacios que antes

17. Zulma L. Recchini de Lattes y Alfredo E. Lattes, *Migraciones en la Argentina*, Buenos Aires, 1969, p. 131.

a arrendar parcelas de tierra, mientras que, al mismo tiempo, el crecimiento demográfico sobrepasaba la demanda de mano de obra. A resultas de ello, la población rural excedente se vio obligada a buscar trabajo en otra parte. La minería en el Norte Grande absorbió unos 150.000 inmigrantes entre 1885 y 1915. La frontera del sur y, más allá de ella, la Patagonia ofrecían una segunda ruta de escape. Sin embargo, ninguna de las dos era suficiente. Había una nutridísima población flotante que iba de lugar en lugar y de empleo en empleo. Durante algún tiempo, la construcción de ferrocarriles brindó trabajo compatible con el tipo de actividad en sus pueblos o fundos. En la temporada de la recolección, el trabajo en los ferrocarriles en efecto se interrumpía. La masa de personas desplazadas terminó por último en las ciudades; las mujeres, en especial, encontraron allí trabajo en el servicio doméstico.

En las tierras altas del centro de Costa Rica, las pequeñas plantaciones de café empezaron a caer en manos de grandes empresas durante este período. Muchos terratenientes perdieron, pues, sus medios de vida independientes. Algunos optaron por hacerse colonos y otros probaron suerte en otras ocupaciones. Se trasladaron a Alajuela y Guanacaste, en el noroeste, y a Punta Arenas, en el sur, en vez de a la costa atlántica, donde estaban situadas las plantaciones de plátanos. El resultado de su iniciativa fue que el café y otros productos comerciales se propagaron a estas regiones.

En Uruguay, el campo tampoco pudo absorber el exceso de población debido a la naturaleza de su principal actividad económica: la ganadería en gran escala. Aunque en Uruguay se cultivaban cereales como en Argentina, era sólo en la costa, a lo largo del estuario del Río de la Plata. El interior seguía siendo esencialmente pecuario. Para el cuidado de vacas y ovejas se necesitaban pocos brazos. Debido a ello, la gente se iba a los pequeños centros urbanos que se estaban multiplicando y ensanchando, dedicados a servir a la economía pecuaria.

Estas poblaciones, que eran en parte rurales y en parte urbanas debido a la función que cumplían, también se propagaron en la zona ganadera de Argentina. En las pampas, aumentó el número de aglomeraciones que tenían entre 2.000 y 10.000 habitantes, que de 27 en 1869 pasaron a ser 225 en 1914, y en la totalidad del país, de 48 a 283. El total de habitantes de estas poblaciones pequeñas aumentó de 197.000 a 1.160.000, incremento del 4 por 100 anual, lo cual superaba la tasa de crecimiento demográfico del país entero (3,4 por 100 anual) en el mismo período. Contrastando con ello, en 1900 había en México 395 poblaciones de entre 2.500 y 5.000 habitantes y 121 de entre 5.000 y 10.000, con una población total de 2.164.000. Diez años después, su número era casi el mismo y su población había descendido hasta 2.132.000. En 1930, había 388 poblaciones en la primera categoría y 136 en la segunda, sólo unas pocas más que en 1900, mientras su población se mantuvo en los 2.138.000 de habitantes, esto es, 26.000 menos que en 1900. La estabilidad de estos centros urbanos cabe atribuirla al fracaso de la política agraria del porfiriato, a la retención de trabajadores rurales en la tierra como resultado de la Revolución y a la existencia de una alternativa viable, a saber: la migración.

En toda América Latina las poblaciones y ciudades grandes registraron una expansión todavía más rápida que las pequeñas, tanto en números absolutos como en forma de porcentaje de la población total. En algunos países, como hemos

visto, su crecimiento fue alimentado por la afluencia constante de inmigrantes procedentes de Europa y, en todas partes, por migrantes internos procedentes del campo y de las poblaciones pequeñas.[18]

CONCLUSIÓN

Los rasgos sobresalientes de la población latinoamericana durante del período 1850-1930 fueron su importante crecimiento, superior al de cualquier otra región del mundo de entonces, exceptuando los Estados Unidos, y su alto grado de movilidad física. Al mismo tiempo, sus pautas de vida experimentaron sólo cambios ligeros.

En lo que se refiere a las pautas de natalidad y mortalidad, diríase que América Latina atravesaba la última etapa de un régimen demográfico de tipo antiguo. Las puntas de mortalidad se hallaban condenadas a desaparecer, si bien la tasa de mortalidad seguía siendo alta. La tasa de natalidad continuó siendo igualmente elevada o, incluso, creció. En algunas regiones, ambas menguaron no obstante, anticipándose a la futura transición demográfica. Esta transformación comenzó en zonas de población relativamente escasa como el Río de la Plata y, sobre todo, en las ciudades. No debe olvidarse, empero, que América Latina era a la sazón mayormente rural. Cualquiera que fuese su significación última, estos cambios eran modestos y locales. Una prueba más de que las pautas demográficas seguían siendo bastante tradicionales es el hecho de que la población latinoamericana era bastante joven. La pirámide de las edades era amplia en la base y se estrechaba considerablemente en la cúspide. Los ancianos eran pocos en número.

Dentro de esta sociedad bastante estable en términos demográficos hubo bastante movilidad demográfica. Europeos, asiáticos y naturales de las Indias Occidentales británicas entraban en calidad de inmigrantes y, dondequiera se afincasen, contribuían al incremento de la población. Una importante redistribución de gente tuvo también lugar dentro de la región, por encima incluso de las fronteras políticas. El avance hacia la frontera se reanudó. Éste había permanecido parado durante un siglo, desde las postrimerías del período colonial. En algunas zonas del litoral atlántico, este avance significó la reocupación de tierras que habían estado despobladas desde el siglo XVI. La preferencia se dio por las zonas que prosperaron gracias al comercio internacional. Finalmente, la población urbana aumentó con mayor rapidez que la población en su conjunto. Con respecto a la migración dentro de América Latina, también podría decirse que, en términos generales, la población bajó de la sierra a la costa. Las tierras altas dejaron de ofrecer la ventaja de antes. El movimiento de población fue también centrífugo, desde el corazón de los Andes y el centro de México hacia los extremos norte y sur del continente y, sobre todo, hacia el litoral oriental, donde se situaban las regiones de economía más dinámica y las ciudades más prósperas. Esta redistribución de la población no sólo facilitó el crecimiento económico, sino que también reforzó la estabilidad social al aliviar la presión demográfica y evitar con ello las catástrofes consiguientes.

18. Sobre el crecimiento de las ciudades latinoamericanas en este período, véase Scobie, *HALC*, VII, capítulo 7.

Capítulo 5

LA HISPANOAMÉRICA RURAL, 1870-1930

INTRODUCCIÓN

Todo intento de tratar la historia rural de una región tan extensa y variada como la que abarca el término Hispanoamérica debe aclarar primero las dificultades conceptuales y las limitaciones que impone la desigualdad de la investigación.[1] Uno de los métodos que se han empleado para ello consiste en dividir la zona entera por elevación en tierras bajas y tierras altas o por zonas de plantaciones y haciendas. Esto permite efectuar una distinción amplia y útil entre las regiones productoras de azúcar y ex esclavistas, tales como las Antillas, y el clásico paisaje dominado por la hacienda del México central o las tierras altas ecuatorianas. Pero la utilidad de este esquema se desintegra cuando intentamos meter más regiones en él. Tanto la depresión de Cuatla en el estado mexicano de Morelos como Salta en Argentina, por ejemplo, presentaban muchos de los rasgos de la vida de las plantaciones, tales como las llamadas «centrales» de azúcar, que eran intensivas en capital, y un mercado nacional moderno, pero su población activa procedía principalmente del campesinado de pequeños propietarios indios.

Puede trazarse otra tipología siguiendo líneas vegetativas, esto es, examinar la sociedad rural en términos de producción agrícola. En la medida en que el café, el tabaco o el azúcar presentan realmente ciertos requisitos comunes o generales, este esquema es útil, pero sólo hasta cierto punto. Las plantaciones de café de Cundinamarca dieron origen a una sociedad muy diferente de la que formaban los pequeños campesinos independientes que producían café en Caldas o Costa Rica. Y, si bien es verdad que las clásicas haciendas, edificadas sobre los

1. En este capítulo se recalcan las zonas nuclearias «tradicionales» de Mesoamérica (México y América Central) y las tierras altas de los Andes (Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile). Sobre las economías y sociedades de plantaciones del Caribe español, especialmente Cuba, véase Moreno Fraginals, *HALC*, VII, capítulo 6. Sobre las zonas de nueva colonización en el siglo XIX, en especial Argentina y Uruguay, véase Cortés Conde, Gallo, Rock y Oddone, *HALC*, X, capítulos 1-5.



El paisaje agrario de América Latina, 1870-1930

restos de la alta cultura de Mesoamérica y las tierras altas de los Andes, tenían varios rasgos en común, hay amplias diferencias étnicas y culturales tanto entre los terratenientes como entre los trabajadores de los poblados.

La dificultad más seria en cualquiera de estos esquemas de organización o tipologías es la tentación de considerar alguno de los sectores de la sociedad rural aislado de los demás; hacer dicotomías falsas entre lo moderno y lo tradicional, o entre la hacienda y la comunidad. Obrar así equivale a pasar por alto el hecho de que ciertamente en el período 1870-1930, y mucho antes en numerosos lugares, el rasgo fundamental de la sociedad rural ya era su interdependencia con otras zonas o mercados; la articulación de sus diversos modos de producción. Y no se trata solamente de que diferentes sectores de un país estuvieran vinculados en un único sistema, sino también de que éstos a su vez frecuentemente recibían la influencia de la demanda externa o incluso eran creados por ella. Y, finalmente, hasta esta visión más exhaustiva puede interpretarse de maneras muy diferentes. Algunos consideran que los beneficios de la modernización se propagaban a partir de los enclaves modernos que introducían técnicas nuevas y organización; otros condenan este mismo proceso diciendo que subdesarrollaba, o como mínimo, aprisionaba a los pobres y débiles en una existencia insatisfactoria.

Pero, si nos encontramos con una desconcertante variedad de ambientes rurales en Hispanoamérica, y en su mayor parte un mosaico de investigaciones inconexas, cabe encontrar cierto grado de unidad en la experiencia que vivió la región entera después de 1870; porque, como señala Henri Favre, Hispanoamérica es un campo especialmente rico para el estudio de las numerosas respuestas que las sociedades coloniales y señoriales pueden dar al capitalismo. Quizá a algunos la palabra *respuesta* se les antoje excesivamente académica, toda vez que el ciclo de expansión económica que duró sesenta años acarreó la destrucción de los últimos restos del pueblo nativo desde la Araucanía hasta el río Yaqui y la esclavitud virtual de muchos miles más desde Yucatán hasta el Amazonas. La penetración del capitalismo también trajo salarios más altos para los trabajadores que estuvieran dispuestos a someterse a su disciplina, así como la coacción y el desposeimiento para los demás, y a menudo «ajustes duraderos en virtud de los cuales dos formaciones sociales llegaban a articularse y consolidarse a lo largo de un período de tiempo ... ayudando con ello a perpetuar el sistema colonial local en el cual permanecen [la población campesina] tan firmemente clavados como siempre».[2] Otra cosa de interés es el grado en que el cambio habido durante el período 1870-1930 puede explicarse diciendo que estuvo en función de fuerzas económicas objetivas —en especial, la población y el auge del mercado— y hasta qué punto fue fruto de coacción extraeconómica por parte de los terratenientes ayudados por el Estado liberal; o, por decirlo de una forma ligeramente distinta, ¿debe hacerse hincapié en un sistema mundial materializado o en la dinámica política interna, especialmente en el conflicto entreclasista, como motor del cambio?

Comprender por qué aquí ocurre una cosa y allá ocurre otra no es tarea fácil, en especial porque, a falta de datos escritos, a menudo el motivo debe inferirse

2. Henri Favre, «The dynamics of Indian peasant society and migration to coastal plantations in Central Peru», en Kenneth Duncan e Ian Rutledge, eds., *Land and labour in Latin America*, Cambridge, 1977, pp. 253-267.

de la acción o la resistencia. Aparte de eso, se choca con la habitual dificultad al tratar de decidir qué proporción de la visión que tenemos refleja la realidad o las deformaciones ideológicas que han desgastado nuestras lentes. Pero el creciente volumen de investigaciones efectuadas en los últimos tiempos, sobre todo las que se basan en los archivos de las haciendas y municipios, permite presentar en este capítulo un repaso general de los cambios que ocurrieron en el paisaje social de la Hispanoamérica rural entre 1870 y 1930, así como las líneas generales de algunos de los asuntos teóricos en litigio.

La Hispanoamérica rural, *c.* 1870

Quizá sea útil empezar señalando las pautas principales de Hispanoamérica tal como se configuraron hacia 1870. Examinaremos tres tipos de ambiente rural en las zonas de asentamiento más antiguas, en su mayor parte en las zonas más elevadas de Mesoamérica y los Andes centrales, donde una sociedad agraria insular se hallaba ocupada en la subsistencia o la producción de alimentos para los mercados locales. En todas estas zonas, grandes fincas privadas (haciendas), comunidades campesinas de pueblo y granjas familiares independientes se hallaban interrelacionadas de diversas maneras.

Un número bastante reducido pero económicamente importante de personas rurales eran agricultores pequeños y medianos, tales como los de la Sierra Alta de Hidalgo o el Bajío de México, en Costa Rica central, Antioquia, Colombia, y en varias bolsas más repartidas por Hispanoamérica. La zona cafetera de Caldas, en Colombia, tenía únicamente veintiocho unidades de más de sesenta hectáreas, y el resto correspondía a pequeños propietarios. En la región situada alrededor de Huancayo, en Perú, por poner otro ejemplo, quizá menos del 2 por 100 de la población rural trabajaba para las grandes haciendas; la mayoría eran pequeños agricultores independientes. Loja y Carchi, en Ecuador, las inmediaciones de Arequipa, en Perú, el departamento de San Felipe, en el norte-centro de Chile, constituían ejemplos de zonas donde los agricultores independientes eran comunes. En un país dominado generalmente por la gran hacienda, es importante observar la existencia generalizada de agricultores familiares.

Hay explicaciones históricas y raciales de su presencia. La granja familiar independiente parece que surgía cuando la población o los inmigrantes de ultramar poblaban la frontera en una región donde anteriormente no había agricultores nativos sedentarios (o éstos habían sido expulsados), donde antes de su llegada la tierra no se concedía en forma de unidades grandes y donde, si bien existía un mercado, no era aún lo bastante fuerte como para fomentar las economías de escala. Las pautas de colonización en el Bajío durante el siglo XVIII y en Antioquia un siglo después eran fruto de la migración, principalmente la de mestizos. En otros casos, mercados urbanos locales de productos hortícolas o la fragmentación accidental de una gran hacienda daba origen a la proliferación de pequeños agricultores. A diferencia de los lugares donde la hacienda era el eslabón entre la ciudad y el campo, en 1870 estas zonas ya estaban bastante urbanizadas, empleaban mano de obra familiar o asalariada y se engranaron sin problemas con la agricultura capitalista cuando tuvo lugar su plena aparición en los decenios siguientes.

En las zonas centrales de Hispanoamérica, donde en el siglo XVI se impusieron formas agrarias europeas a una población india sedentaria y densa —el centro de México, las tierras altas de Guatemala y gran parte de las tierras altas andinas—, se encuentra el tipo de ambiente rural más característico de Hispanoamérica. Los elementos fundamentales eran las grandes fincas particulares, llamadas generalmente «haciendas», y las comunidades de pequeños campesinos.

El conflicto entre el poblado prehispánico original, que solía estar organizado en alguna forma comunal, y la hacienda particular que trajo consigo la colonización europea es uno de los temas principales de la historia de Hispanoamérica. En el transcurso de tres siglos las haciendas supieron hacer suya mucha tierra fértil y bien regada, y en algunos casos, descritos vívidamente y con admiración por los viajeros, constituían grandes e imponentes fincas, verdaderas baronías, que prácticamente dominaban regiones enteras. A Fanny Calderón, por ejemplo, le impresionó el culto propietario de San Bartolo, en Michoacán, que era «el monarca de todo cuanto domina con la vista», un rey entre los siervos de su granja y trabajadores indios.[3] A pesar de la abundancia de descripciones parecidas en otras partes, hay que poner cuidado en no confundir la excepción con la regla, pues en el decenio de 1860, la hacienda más típica era una finca sumamente rústica, mal definida y sin medir, que estaba poblada por ganado flaco y una sobreabundancia de trabajadores residentes. Las haciendas coexistían y coincidían con poblados y asentamientos de colonizadores intrusos, con los que sostenían riñas continuas, que a veces daban pie a brotes de violencia por cuestiones de límites y derechos de aguas.

Pero aunque era un lugar rústico y atrasado, la hacienda rural formaba parte integrante de la economía nacional. Después de un largo olvido, la hacienda ha sido objeto de investigaciones en años recientes. El panorama que surge de ella es el de una organización agraria que miraba en dos sentidos: hacia adelante, en dirección a la economía de mercado de las poblaciones y ciudades locales; y hacia atrás, en dirección a una fuerza laboral que a menudo todavía era atraída y regulada con relaciones precapitalistas. Los terratenientes vendían sus productos a las poblaciones y minas locales por dinero y, a cambio, compraban utensilios, manufacturas rudimentarias, artículos y alimentos que ellos mismos no producían, tales como algunos muebles o prendas de lujo procedentes del extranjero. No cabe duda alguna de que la condición de terrateniente confería prestigio y tenía sus recompensas personales y su valor recreativo, pero su misión principal era ganar dinero. Para la hacienda corriente del siglo XIX, la autosuficiencia, que nunca fue posible por completo, tenía tanto de conveniencia como de principio. Tenía sentido disponer de tus propios albañiles, herreros y trabajadores del cuero, dado el coste minúsculo de la mano de obra residente y la falta de proveedores cercanos.

Había un mercado de tierras libre y activo. Las haciendas cambiaban de propietario con sorprendente frecuencia y existía un proceso continuo de subdivisión y amalgamamiento. Tanto era así, que raras veces es posible seguir la historia de una sola hacienda a lo largo de dos o tres generaciones anteriores. En todos

3. Fanny Calderón de la Barca, *Life in Mexico*, ed. y notas de Howard T. y Marion Hall Fisher, Garden City, Nueva York, 1966, p. 561.

estos sentidos —la función económica y el valor sentimental—, las investigaciones recientes han venido a debilitar la visión convencional de una finca *feudal* autártica y a determinar la pauta de que, incluso en los lejanos rincones de Ecuador o Zacatecas, la hacienda estaba orientada hacia la rentabilidad y participaba activamente —aunque fuese de forma imperfecta e ineficiente— en una economía de mercado.

En este paisaje rural que constituía una zona central había gran variedad de comunidades campesinas interrelacionadas con la gran hacienda e inevitablemente opuestas a ella. Muchas de ellas tenían raíces prehispánicas; otras venían de las poblaciones misionales y de la política colonizadora de España en el siglo XVI. En estas comunidades, en grado que variaba según la proximidad de caminos, ciudades y minas, se introdujeron cuatro elementos culturales duraderos, junto con plantas y animales europeos y asiáticos: el cristianismo, formas castellanas de gobierno municipal, la lengua española y el sistema mediterráneo llamado «compadrazgo».

A pesar de la tendencia a anteponer la etiqueta de «indígena» o «india», en el decenio de 1870, en realidad, ya se habla de una comunidad campesina híbrida, basada en la posesión legal de la tierra, el cultivo principalmente de plantas del país, la producción y venta de artículos fabricados a mano y un alto grado de autonomía política. Después de tres siglos de conflictos, adaptación y, finalmente, coexistencia con la hacienda privada durante el dominio colonial español, las comunidades se habían mantenido firmes. En Bolivia, por ejemplo, poseían, como mínimo, la mitad de toda la tierra agrícola en el decenio de 1860, e incluso en Chalco, en el valle de México, escenario de intensa competencia entre haciendas y comunidades, los poblados tuvieron tierras abundantes hasta mediados del siglo XIX. La comunidad, según Eric Wolf, «apoyada en su autonomía por una concesión de tierra, encargada de la imposición autónoma del control social, constituía una isla pequeña y rigurosamente defendida que garantizaba la homegeneidad social y cultural de sus miembros dentro de ella y luchaba por mantener su integridad ante los ataques procedentes de fuera».[4]

Gran parte de la historia de Hispanoamérica desde 1870 puede escribirse en términos del esfuerzo por separar estos fundamentos gemelos de la hacienda y la comunidad. En este período, primero le tocó el turno a la comunidad cuando los paladines del desarrollo capitalista liberal procuraron separar a los comuneros de sus medios de subsistencia, al mismo tiempo que transformaban las relaciones personales en relaciones contractuales. Durante este mismo período, la propia gran hacienda se adaptó a las nuevas oportunidades económicas mediante un proceso gradual de división y modernización. Pero la naciente población urbana juzgó que el ritmo no era lo bastante rápido y, a partir de 1930, también la hacienda se vio atacada.

La tercera clase general de paisaje rural era el dominado por la gran hacienda donde ni los pequeños propietarios ni la comunidad campesina ofrecían oposición política ni competían por los recursos. Regiones tan distantes entre sí como

4. Eric Wolf, «Levels of communal relations», en *Handbook of Middle American Indians*, vol. 6, citado en Benjamin Orlove y Glen Custred, *Land and power in Latin America: agrarian economy and social processes in the Andes*, Nueva York y Londres, 1980, p. 19.

el norte de México y el centro de Chile eran parecidas en ese sentido. En ambos casos la colonización europea había marginado a una población nativa cuyas raíces eran poco profundas y, contando con el control casi total de la tierra, había estimulado a los pocos supervivientes a instalarse dentro de los límites de la propia hacienda en calidad de aparceros o colonos. Algunas de estas haciendas eran inmensas y crecieron aún más durante el siglo XIX. En investigaciones recientes sobre Zacatecas se describe la hacienda del Maguey, de 1.077 kilómetros cuadrados, pese a lo cual era sólo la octava del estado en lo que a la extensión se refiere. Otras medían entre 2.600 y 7.800 kilómetros cuadrados y las propiedades de Sánchez Navarro en Coahuila abarcaban unos 65.000 kilómetros cuadrados en el decenio de 1840. Hacienda esencialmente ganadera, del Maguey daba empleo a un promedio de 260 trabajadores permanentes y alquilaba pastos y pequeñas parcelas cultivables a otros 100 arrendatarios. Las haciendas del centro de Chile estaban organizadas de modo parecido, pero eran más pequeñas, y tenían una población permanente mucho más densa debido a que el suelo y el riego eran mejores. Andando el tiempo, se formaron asentamientos de colonos intrusos en los intersticios ignotos del campo; en otros casos, se formaban poblados dependientes en la propia hacienda. Gracias a ellos y, a veces, a los trabajadores migratorios, la hacienda contaba con una reserva de trabajadores temporeros cuando el mercado justificaba que se hicieran cambios o se aumentase la producción. Por supuesto, los poblados de intrusos y los dependientes, así como los colonos que se arracimaban en torno a la casa de la hacienda, eran muy diferentes de las antiguas comunidades del centro de México o de los Andes centrales. Donde no existía ningún poblado que hiciera de foco, la población rural se concentraba alrededor de la hacienda, que formaba el centro social, económico y a menudo espiritual del campo. Muchas haciendas tenían su propia capilla y en varias había un sacerdote residente. Las poblaciones eran escasas, no se formó ninguna cultura campesina y hubo pocas revueltas de campesinos; la hacienda era el eslabón entre la ciudad y el campo, y dominaba eficazmente a la masa de habitantes rurales.

Sería fácil exagerar la importancia de los rasgos tradicionales de la sociedad agraria y necio hablar de idilio rural, porque si la gente trabajaba poco, las recompensas y las comodidades de su vida eran igualmente escasas. Pero, a pesar de ello, antes del decenio de 1870 en estas regiones interiores, aisladas, nos encontramos con una forma de vida cuyos ritmos económicos eran apacibles, donde el trabajo giraba en torno a las estaciones y el clima, a la vez que el mundo exterior apenas se entrometía. Aunque el conjunto de Hispanoamérica ya había sido atraído hacia la economía atlántica a principos del siglo XVI, este contacto sólo afectó levemente a grandes zonas del campo. Lugares como Sicuani, varios kilómetros por encima de Cuzco, o las haciendas escondidas en los valles intramontanos de los Andes centrales, en realidad habían cambiado poco desde el siglo XVII. Si miramos más allá de los campos que hay en las inmediaciones de las ciudades o alguna que otra población minera, el panorama de aislamiento rural que Luis González pintó con vivos detalles se confirma en grandes extensiones de Hispanoamérica hasta bien entrado el decenio de 1860. En San José de Gracia (en el oeste del centro de México), el paso del tiempo lo marcan las estaciones y el calendario eclesiástico; nadie lee, no hay escuela, cárcel ni juez. Pocos lugareños se aventuran a alejarse mucho de casa y la tranquilidad del lugar sólo

resulta turbada por la llegada, dos veces al año, de una reata de mulas y su mulatero, que vienen en busca de cueros, queso, cera, un poco de mezcal. La sal y unos cuantos cacharros de hojalata se pagan con una mezcla de monedas sacadas con reverencia de un cacharro de arcilla.[5]

LA ESTRUCTURA DE CLASES AGRARIA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DESPUÉS DE 1870

Una interpretación general del cambio en la sociedad rural tradicional o insular en Hispanoamérica después de 1870 debe incluir varios elementos. En primer lugar, no cabe duda de la importancia del crecimiento del comercio resultante de la urbanización y la demanda de productos agrícolas generados por diversos enclaves exportadores, desde minas de cobre hasta plantaciones de plátanos. La demanda de mayor producción ofreció a los terratenientes nuevas oportunidades de obtener beneficios, pero también representó una competencia más reñida cuando carreteras y ferrocarriles mejores penetraron en las zonas interiores. En segundo lugar, la interpretación debe tener en cuenta la población o, más específicamente, el número de trabajadores rurales reales o en potencia. Desde hace mucho tiempo los estudios de los sistemas rurales europeos han visto la demografía como una variable clave en la transición hacia el capitalismo agrario. El crecimiento demográfico va asociado con el alza de los precios, mayores beneficios para las haciendas e ingresos más bajos para la masa rural y una reversión de todo esto en tiempos de descenso demográfico. Pero, aunque puede argüirse que el avance hacia el capitalismo agrario en la Hispanoamérica de finales del siglo XIX es, en muchos aspectos, análogo a una transición habida mucho antes en Europa, el cambio en Hispanoamérica tuvo lugar en un contexto muy diferente. Una vez más debemos recordar el desarrollo inconexo o accidental de Hispanoamérica, provocado no tanto por el crecimiento orgánico como por la influencia externa. Así, aunque las fuerzas de cambio después de 1870 en Hispanoamérica cayeron sobre trabajadores rurales que usaban muchos rasgos de la tecnología del siglo XVII y tenían una perspectiva que concordaba con ello, estos mismos campesinos hispanoamericanos tenían ante sí una frontera urbana en expansión y, a menudo, locomoción de vapor para llevarlos a las ciudades. Una manifestación de la paradoja del crecimiento demográfico en Hispanoamérica es el perenne lamento de los terratenientes en torno a la «escasez de brazos» en una época de crecimiento demográfico ininterrumpido. El tercer elemento es el papel del Estado en lo que respecta a facilitar el marco político y judicial dentro del cual el cambio agrario se producía, y a condicionar el curso del desarrollo.

Si bien es verdad que el mercado, la demografía y el papel del Estado son, sin excepción, elementos clave en el análisis de la sociedad agraria, ninguno de ellos puede tratarse aislado de los demás; es obvio que están íntimamente relacionados y son interdependientes. Pero, lo que es más importante, ni las fuerzas impersonales ni las fuerzas objetivas del mercado y la población proporcionan un modelo explicativo satisfactorio del cambio en Hispanoamérica entre 1870 y

5. Luis González, *Pueblo en vila. Microhistoria de San José de Gracia*, México, 1968, pp. 100-113.

1930. En primer lugar, esto es debido a que, en realidad, hay varias historias de este período, en lugar de una sola, y es dificilísimo dar una única explicación del cambio agrario. Asimismo, un mecanismo de mercado oferta-demanda no es adecuado ni en sí mismo apropiado para hablar del cambio agrario donde los hombres y la tierra todavía no son bienes. Lo que sí consigue un examen del mercado y la población es centrar la atención en la estructura de clases de la Hispanoamérica rural y las maneras en que los terratenientes empleaban una serie completa de mecanismos económicos y extraeconómicos para extraer una plusvalía de los trabajadores rurales. Es de los diversos sistemas laborales, sus relaciones entre sí y con la tierra, de lo que nos ocuparemos ahora.

Sistemas de trabajo rural

En 1870 dos categorías principales de gente rural trabajaban en la hacienda hispanoamericana. La primera eran los residentes permanentes, grupo que incluía a administradores, capataces, escribientes y artesanos, junto con cierto número de colonos, que reciben los nombres de «peón acasillado» en México, «concertado», «huasipunguero», «colono» y «yanacona» en los Andes, e «inquilino» en Chile. A menudo los residentes permanentes eran aparceros o subarrendatarios también, aunque éstos podían salir de entre los pequeños propietarios industriosos y otros terratenientes. El segundo componente principal de la mano de obra de la hacienda eran los trabajadores estacionales salidos de las propias familias residentes, de comunidades próximas cuando las había y de grupos de colonos intrusos o migrantes cuando no las había.

La transferencia de plusvalía de los residentes permanentes se hacía de diversas formas y, por supuesto, variaba con la naturaleza de la producción y las intenciones de la hacienda. A cambio de una pequeña parcela de subsistencia en la hacienda, una ración diaria de harina de maíz o de trigo y privilegios de apacentamiento para cierto número de animales, los colonos estaban obligados a trabajar en la hacienda. El servicio laboral podía consistir en trabajo normal durante todo el año con algunos deberes y brazos extras, que la familia del colono aportaba en tiempos de recolección o durante la matanza anual.

En algunos casos también se pagaba un salario o, mejor dicho, es frecuente ver un salario expresado en términos monetarios en los registros de las haciendas, pero las más de las veces era un salario a cuenta y no en efectivo. En 1870, y hasta bien entrado el siglo XX, el trabajador corriente de la hacienda raramente veía o tocaba dinero. Por medio del almacén de la hacienda se distribuían artículos de comercio rudimentarios, tales como hilo, tinte, cuchillos o paño importado, cuyo valor sencillamente se cargaba en la cuenta del trabajador. En algunos casos la hacienda emitía su propia moneda, en forma de fichas (*tokens*). Un objetivo principal de la hacienda era vender sus propios productos por dinero en el mercado, pero, al mismo tiempo, pagar lo menos posible en efectivo. Es obvio que el objetivo se alcanzaba en la medida en que los productos de la propia hacienda —maíz y, sobre todo, bebidas alcohólicas— se intercambiaban por trabajo. En todo caso, el almacén pretendía sacar un beneficio, aunque las investi-

gaciones efectuadas recientemente en los registros de las haciendas indican que las tasas no eran tan exorbitantes como suele creerse.

El intercambio entre los trabajadores de la hacienda y los habitantes de pueblos aislados y alejados de las fuentes de mercado de las poblaciones y minas consistía en el trueque. Las pocas monedas que tenían las ahorraban para comerciar con el mercader ambulante o con el sacerdote local. Generalmente, los servicios de los clérigos tenían que pagarse con dinero, aunque también en este caso era frecuente que los pagase la hacienda contra la promesa de futuras prestaciones laborales por parte del trabajador que acababa de ser padre o de casarse. Los lugareños o los trabajadores de una hacienda que se las arreglaban para producir alguna especialidad como, por ejemplo, miel, cera o alfarería, cambiaban estas cosas por cacharros de hojalata, un cuchillo, un pañuelo de fantasía. En San José de Gracia, un pueblo corriente de Michoacán, el dinero tenía tres utilidades para los rancheros locales: era el medio de comprar parcelas muy pequeñas; lo hacían tintinear en el bolsillo en bailes y bodas, y lo enterraban en el patio de atrás.

El otro grupo principal de trabajadores de las haciendas lo formaban los peones estacionales, que eran contratados por días o por semanas en las épocas de mayor necesidad de mano de obra. Normalmente, se contrataban en los poblados vecinos, en los asentamientos de colonos intrusos, entre los migrantes o entre familias independientes que deseaban complementar sus ingresos. El carácter estacional del trabajo era un rasgo importante de la agricultura de las haciendas y, por supuesto, variaba con el nivel de tecnología y con la naturaleza de la actividad.

Desde el punto de vista del terrateniente, la situación ideal era disponer, para períodos específicos del año, de un gran número de hombres y mujeres dignos de confianza, a los que bastara avisar con unos días de antelación para que trabajasen por poco dinero durante exactamente los días que hiciesen falta, tras lo cual se irían de la hacienda sin pedir sustento ni ayudas económicas para la estación muerta. Desde el punto de vista del terrateniente, la esclavitud era censurable, aunque absolutamente necesaria en algunas regiones donde no se disponía de nadie más para trabajar. Desde el mismo punto de vista, una comunidad pueblerina era una fuente ideal de mano de obra estacional, mientras los habitantes del pueblo no insistieran en cuidar o recolectar sus propias cosechas cuando la hacienda requería sus servicios. Cuando la tierra era abundante y no se usaba plenamente, antes de que los ferrocarriles o los mercados impusieran plazos más estrictos, y antes de que las oportunidades de obtener beneficios fuesen tan claras, las haciendas toleraban e incluso fomentaban que en ellas se instalara una población excedente y subempleada. Pero en el decenio de 1870 en la mayoría de los lugares ya se estaba reduciendo la población residente permanente, a la vez que iba en aumento la costumbre de pagar a los trabajadores estacionales en efectivo.

El salario de los trabajadores estacionales se calculaba en dinero y a menudo se pagaba igualmente en dinero, pero también en este caso no existía un mercado de trabajo con todas las de la ley. A juzgar por los datos escasos y las series incompletas de que disponemos, diríase que en el decenio de 1870 tanto el patrono como el trabajador se encontraban en trance de aprender las reglas del juego

en lo que a la mano de obra asalariada se refiere. Parece ser que el punto de partida para todas las ofertas de jornal hacia mediados de siglo eran dos reales, es decir, veinticinco céntimos del peso o su equivalente. Obviamente, a los niños les pagaban menos, y lo mismo a las mujeres, por el tipo de trabajo arduo en que se juzgaba que su rendimiento era inferior; pero para el varón adulto y normal, dos reales, salario acostumbrado durante los dos siglos anteriores, eran la oferta inicial. De México a Chile, los terratenientes estaban dispuestos a pagar esta cantidad, a la que a veces añadían o deducían una ración de comida, según la naturaleza de la tarea que hubiese que hacer.

Durante las épocas de máxima necesidad de mano de obra era frecuente que los salarios se pagasen de una forma que a muchas personas rurales les resultaba más atractiva que el dinero. En Ecuador y en muchas secciones de las tierras altas peruanas hasta bien entrado el decenio de 1920, e incluso entre los asentamientos de colonos intrusos rurales en Chile a mediados del siglo XIX, las haciendas organizaban grandes fiestas, donde se comía y bebía a modo de incentivo y recompensa por las tareas que requerían gran número de trabajadores durante un período corto pero específico.

El supuesto que subyacía en estas fiestas y también en la mano de obra asalariada era que un hombre no trabajaba a menos que el hambre le empujase, que la calidad del trabajo era la misma con independencia del salario y que, una vez satisfecha la necesidad inmediata, el trabajador huía del trabajo o dejaba su empleo. De ahí la necesidad, por un lado, de supervisión por parte de personal de la hacienda y, por el otro, de una nutrida reserva de parados.

La población había empezado a crecer en todas partes en el siglo XVIII; avanzó de forma desigual en la primera mitad del XIX porque el cólera, la viruela, el sarampión y la tos ferina continuaron cobrándose su tributo, y luego se hizo general a partir de 1870. Así pues, no sólo existía una nutrida reserva de posibles jornaleros, sino que crecía de forma ininterrumpida. La dimensión demográfica es obviamente importante para comprender las formas de trabajo rural y los salarios reales estáticos e incluso menguantes durante un período —después de 1870— de mayor producción agrícola; pero la densidad demográfica absoluta no es en sí misma una explicación suficiente, aunque desplaza la ventaja hacia los que controlan la tierra. Una vez más la explicación más completa se encuentra en la relación de las personas rurales con la tierra y entre ellas.

El mayor número de trabajadores estacionales se contrataba entre las comunidades cercanas de pequeños campesinos o agricultores independientes. Tenían sus propios programas de siembra y recolección que, naturalmente, coincidían con los de la hacienda. Y mientras los campesinos tuvieran su propia tierra daban prioridad a la misma en vez de dársela a la de la hacienda, como es natural. Esta situación puede verse claramente en nuevas investigaciones que tratan de los comienzos del siglo XIX en la región de Chalco, en el valle de México, donde los terratenientes suplicaban y trataban de persuadir con zalamerías, pero poco podían hacer por extraer trabajadores de un pueblo campesino poseedor de tierras.

Más entrado el siglo, al crecer el mercado, pero antes del asalto masivo contra la tierra de los pueblos, la paradoja se daba en todas partes; había muchísima gente, pese a lo cual los terratenientes se lamentaban constantemente de la escasez de brazos. Desde el punto de vista del terrateniente, existía una escasez de

brazos siempre que los trabajadores no se presentaban en el día señalado para cobrar el salario que se ofrecía y trabajar al ritmo exigido. Cuando los ferrocarriles y los compradores al por mayor crearon plazos de entrega, los terratenientes se mostraron menos dispuestos a tolerar conflictos entre sus propios programas de siembra y recolección y los de los campesinos, así como a tolerar el ausentismo y la vagancia, pero seguían siendo reacios a pagar un salario suficiente para atraerse a una fuerza laboral constante. Dadas las circunstancias, los puntos de vista raciales de los terratenientes y su recién adquirida ideología liberal corrieron parejos con las nuevas oportunidades de obtener beneficios para justificar una solución, como veremos más adelante.

La población no era menos abundante en las regiones, como el centro de Chile o el norte de México, donde no existían antiguas comunidades pueblerinas y donde el incremento adoptó la forma de asentamientos de colonos intrusos, a veces en la hacienda y otras veces en los intersticios entre haciendas, e, inevitablemente, la emigración. Miles de peones emigraron del centro de Chile a los campos de nitratos y a las obras de construcción de ferrocarriles después de 1870, al mismo tiempo que, con pocas mejoras tecnológicas, la producción agrícola aumentaba ininterrumpidamente y los salarios apenas subían. Sin embargo, en la medida en que los proyectos de construcción en las ciudades, o en otros países, ofrecían competencia en forma de salarios más altos, los terratenientes también se vieron obligados a buscar una solución para seguir disponiendo de trabajadores dependientes y salarios bajos.

El desarrollo liberal: actitudes y política

Junto con la penetración de los ferrocarriles en Hispanoamérica y el crecimiento de la demanda mundial y nacional de sus productos, tuvo lugar, entre los terratenientes y los empresarios que iban a beneficiarse de ello, un cambio gradual de actitud. Muchos de sus elementos estaban presentes desde finales del siglo XVIII, pero ahora adquirieron un cariz más ortodoxo: los campesinos hasta entonces protegidos tuvieron que convertirse en trabajadores libres. Con el fin de conseguirlo, el arcaico tributo colonial que durante siglos se había usado para obtener servicios laborales del campesinado indio (normalmente el terrateniente pagaba el impuesto de los indios y luego exigía trabajo a guisa de recompensa) fue abolido finalmente, en medio de las protestas de una minoría de hacendados recalcitrantes, en Perú en 1854, en Ecuador en 1857 y en Bolivia en 1882. Por otro lado, las comunidades campesinas fueron criticadas porque, según decían, sofocaban las iniciativas y obstaculizaban la integración social; al mismo tiempo, la insistencia liberal en la reducción de los aranceles obligaba a los artesanos pueblerinos a competir con importaciones baratas o a entrar en el mercado de trabajo. La Iglesia, a la que se veía como proveedora de ideas atrasadas y esponja de capital, se vio progresivamente apartada de la esfera económica en el decenio de 1870.

Que todo este conjunto de clásicas actitudes liberales no se tradujera completa ni rápidamente en una política afortunada lo explican tanto el desprecio soterrado que sentían los liberales por sus propias clases bajas, y su consiguiente am-

bivalencia acerca de las probabilidades de éxito, como la oposición política. Porque a partir de 1870, las clases propietarias, y en especial los agricultores progresistas, ocuparon una posición dominante en el gobierno nacional. Así fue hasta la Revolución de 1910 en México y hasta el advenimiento de la política urbana de masas después de 1920 en Perú y Chile. Existía también la inquebrantable realidad de una Hispanoamérica enormemente variable. En varias regiones especiales como, por ejemplo, Yucatán, la cuenca del Amazonas o el Valle Nacional del sureste de México, donde la mano de obra escaseaba y los beneficios eran elevados, el Estado estaba dispuesto a apoyar a los plantadores con la fuerza y a suministrarles trabajadores penitenciarios e inmigrantes forzados: todo lo cual se consideraba necesario debido a que otros hombres eran reacios a trabajar en las duras condiciones que existían en estas zonas.

No obstante, la opinión de las elites a finales del siglo XIX generalmente era contraria al peonaje y al empleo de contratistas de mano de obra —el sistema llamado «enganche»— excepto cuando se consideraba que ello era absolutamente indispensable para formar una fuerza de trabajo disciplinada. «El trabajo libre produce más», descubrió un delegado en un congreso agrícola de 1896 en Chiapas (México), mientras otros, preocupados por la imagen negativa que podían hacerse países de los que tal vez podría obtenerse capital, recordaron al congreso que el sistema de trabajo en Chiapas era una vergüenza para el «mundo civilizado». Si bien estas actitudes eran cada vez más comunes entre los hombres que dirigían Hispanoamérica entonces, coexistían incómodamente con la opinión paralela de que las clases bajas rurales, fruto del fatalismo indio y de la pereza negra, eran incurablemente holgazanas, sólo trabajaban como era debido cuando las azotaban y tal vez no serían susceptibles al progreso.

Así, las relaciones entre terrateniente y campesino continuaron siendo irreductiblemente constantes a pesar del tremendo cambio exigido por la arremetida del capitalismo agrario. Los años comprendidos entre 1870 y 1930 no revelan una transición lineal hacia la mano de obra asalariada y el triunfo de un modo de producción capitalista pleno, sino más bien un proceso pragmático, discontinuo, un proceso de avance y retroceso, de compulsión y resistencia, que en última instancia dependía de la potencia de las nuevas fuerzas de producción, del poder político de los hacendados individuales o de la clase terrateniente, y de la resistencia campesina. Veamos primero los cambios que hubo entre los trabajadores que residían en la hacienda, los que forman lo que algunos observadores han denominado «el campesinado interno».[6]

En primer lugar, hay algunos indicios de que se abandonó el sistema de aparcerías y se adoptó el de arrendamiento en dinero. Esto trasladaba la responsabilidad de la comercialización al aparcero y sólo era posible en condiciones especiales como las que existían, por ejemplo, en el Bajío mexicano, donde, de hecho, esa tendencia se encuentra mucho antes. Más común era la renegociación del contrato de aparcería, por medio de la cual los terratenientes trataban de obtener un porcentaje mayor de los rebaños o las cosechas. Al mismo tiempo, los terratenientes de todas partes empezaron a incrementar la obligación laboral que pesaba

6. Rafael Baraona, «Una tipología de las haciendas en la sierra ecuatoriana», en Óscar Delgado, ed., *Reformas agrarias en América Latina*, México, 1965, pp. 688-696.

sobre ese sector de la clase baja rural, cuya tenencia era precaria y tenía mucho que perder: los colonos. A partir de 1870 a los inquilinos de Chile se les exigió que proporcionaran dos e incluso tres jornaleros de sus unidades domésticas a los que la hacienda luego pagaba el salario normal. Al aumentar las exigencias laborales que hacían a los trabajadores residentes, los terratenientes trataban de convertir a los colonos en agentes de contratación de mano de obra y a hacerles responsables del cumplimiento, sistema que a menudo estaba lleno de incertidumbre y de interminable regateo. Al mismo tiempo, muchas haciendas contrataron más colonos, pero les dieron emolumentos muy reducidos. Este procedimiento era razonable allí donde las haciendas tuvieran tierra en abundancia, especialmente tierra de regadío, para atraer y mantener a colonos y donde no hubiera poblados cercanos que proporcionasen una fuente pronta y segura de trabajadores. Pero nuevas investigaciones han demostrado que las grandes haciendas ganaderas de Puno, en el sur de Perú, también se agarraban con firmeza a sus colonos, eran, además, reacias a reducir los rebaños que solían apacentar en tierras de la hacienda y continuaban remunerando a los colonos con derechos a pastos y alimentos, y artículos del almacén de la hacienda en vez de salarios en efectivo. De hecho, la población rural que residía en haciendas en la provincia de Azángaro (Puno) aumento del 23 al 36 por 100 entre el censo de 1876 y el de 1940.

En otras regiones, nuevas oportunidades de mercado alentaron a los terratenientes a cultivar más tierras o a cercar los pastos, y en esos casos tenía poco sentido instalar más residentes, que ocuparían espacio y permanecerían allí todo el año. Durante el último tercio del siglo XIX, en San Luis Potosí, donde el proceso ha sido descrito detalladamente por Jan Bazant, los terratenientes abolieron los precios bajos especiales del maíz y redujeron gradualmente el número de colonos, a la vez que contrataban más jornaleros. La misma pauta se advierte en la zona de Tlaxcala-Puebla. A mediados del siglo XIX, las haciendas todavía se mostraban dispuestas a tolerar y mantener a un gran número de residentes sin trabajo y personas que dependían de ellos que habían heredado de los siglos coloniales. Probablemente, esta costumbre redujo el número de parados y vagos que, de no ser por ella, tal vez habrían recorrido el país, obvió la necesidad de una especie de versión americana de la ley de pobres e hizo que disminuyera un problema social que hubiese podido ser grave en el campo. Pero, en el decenio de 1870 y en lo sucesivo, los terratenientes modernizadores generalmente empezaron a expulsar a residentes o, en el caso de tomar otros nuevos, les reducían los derechos a tierras y raciones. Había también tendencia a reimplantar los límites legales de las haciendas que en una época más despreocupada se habían descuidado o señalado sin rigor. En algunos casos resultó que una población rural excesiva había formado asentamientos de colonos intrusos dentro de lo que se consideraba como límites de una hacienda. Las haciendas procuraron expulsar tantos como pudieron y restringir en una zona fija a los demás.

Esto no siempre era fácil. Los registros de algunas haciendas ganaderas peruanas revelan la tenacidad con que los residentes se resistían a la expulsión, de ellos mismos o de sus rebaños. El anuncio aparecido en un periódico ofreciendo vender una hacienda «junto con sus peones» se citaba en otro tiempo como ejemplo de inhumanidad feudal; ahora, en cambio, suele interpretarse como indica-

ción de lo difícil que era separar a los colonos de los derechos y la seguridad que ellos consideraban consuetudinarios. También indica los límites de la autoridad del terrateniente incluso en las regiones donde, según se creía, mayor era su dominio. Si se empujaba demasiado, existía el riesgo de que los colonos desposeídos volvieran e invadiesen o se infiltrasen en tierras de la hacienda o robaran animales.

Al mismo tiempo que se expulsaba a los colonos sobrantes, los que se quedaban —es decir, aquellos a los que se juzgaba más leales y laboriosos— formaban un grupo privilegiado en el campo. Frecuentemente recibían los beneficios de un paternalismo benévolo que podía adquirir la forma de asistencia médica, obsequios en las ceremonias de nacimientos y matrimonios que puntuaban la vida rural, y garantías contra el hambre y el reclutamiento militar forzoso. El precio que se pagaba por esta seguridad era la aceptación de la disciplina y mayores servicios laborales.

La ocupación de tierras por colonizadores europeos y sus descendientes criollos y mestizos es, huelga decirlo, un proceso largo que comenzó en los siglos XVI y XVII. Las haciendas particulares y clericales proliferaron y crecieron por medio de concesiones de la corona, compras, colonización de la frontera y usurpación constante de propiedades indígenas. A mediados del siglo XIX, aunque hay pocas cifras globales dignas de confianza relativas a la distribución, está claro que la hacienda había recorrido un largo camino en lo que se refiere a la ocupación de tierras.

En el centro de Chile, donde las propiedades indígenas no tenían raíces profundas, alrededor del 90 por 100 de toda la tierra ya se encontraba dentro de los límites de grandes haciendas (200 hectáreas y más). Cerca del norte de México, en San Luis Potosí, las grandes haciendas ocupaban unas 25.000 a 30.000 hectáreas y la extensión aumentaba con la aridez y la distancia desde Ciudad de México. Pero aquí los pocos poblados indios que habían formado después de la conquista grupos migratorios procedentes del sur también tenían tierras abundantes y, en otros casos, que a la sazón se pasaron por alto pero que luego serían tachados de ilegales, colonos intrusos se instalaron en las mismas haciendas. En las regiones centrales de Mesoamérica y la región andina, la expansión de las haciendas particulares había chocado con la tenaz resistencia de las comunidades indias y la protección que éstas recibían de la corona. Esto, junto con las escasas oportunidades del mercado y la consiguiente disminución del interés de los hacendados por adquirir más tierra, significó que, en el decenio de 1860, los poblados tenían aún hasta dos tercios de toda la tierra de Bolivia y, tal vez, la mitad en el centro de México y en los Andes.

De los muchos cambios profundos que tuvieron lugar en la Hispanoamérica rural después de 1870, el que más ha llamado la atención ha sido el ataque contra los poblados comunales y la absorción de sus tierras por parte de las grandes haciendas. Leyes liberales y la interpretación de las mismas en las postrimerías del siglo XIX permitieron a los poblados vender sus propiedades y a los terratenientes particulares comprarlas. En México, la ley Lerdo y su ampliación en la Constitución de 1857, la destrucción en 1861 de los llamados «resguardos» indios en Colombia y leyes parecidas en todo el hemisferio durante el siglo XIX pretendían convertir las comunidades de pequeños campesinos en pequeños propieta-

rios para crear, en resumen, un verdadero mercado de tierra y trabajo. De hecho, se organizó una ofensiva liberal en tres frentes. Los trabajadores estaban mejor organizados en la hacienda y, en algunos casos, se perfeccionaron las técnicas agrícolas con el fin de reducir el número de trabajadores necesarios; se intentó definir los límites, expulsar a los colonos intrusos y hacer que se cumplieran las leyes contra la vagancia, y, lo más importante de todo, se intentó absorber las tierras de los poblados.

La apropiación de tierras de los poblados se ha seguido con la máxima atención en México. En los ejemplos más extremos, tales como el de Morelos, donde los plantadores de caña consiguieron borrar totalmente unos cuantos poblados o extender los límites de la hacienda hasta el borde mismo de la entrada del poblado, en 1910 un pequeño campesinado ya había sido convertido casi por completo en una fuerza laboral proletarizada. Pero Morelos, con sus plantadores exigentes, que contaban con el apoyo decidido del Estado, seguía siendo una excepción en las clases de zonas tradicionales de que nos estamos ocupando. En otros lugares el proceso no fue tan lejos. En Bolivia, quizá un tercio de toda la tierra pasó a ser propiedad privada en los decenios posteriores a 1870, dejando aproximadamente un tercio en manos de los poblados. Una pauta semejante se ha descrito en el valle de Cauca en Colombia, en Guatemala y en las tierras altas de Perú.

A pesar de lo que suele suponerse, ni el efecto ni el propósito de este proceso eran la abolición de las tierras de los poblados. Donde no había ningún receptáculo institucional que pudiera contener una reserva de mano de obra temporera, al tiempo que las poblaciones, las minas o los proyectos de construcción representaban una fuerte competencia, es cierto que las haciendas instalaban a colonos complementarios ofreciéndoles tierra de regadío. Así ocurrió en el centro de Chile y en el norte extremo de México, donde los Estados Unidos ofrecían empleos mejor pagados.

Pero en las zonas nuclearias donde un verdadero campesinado de pueblo había existido «desde tiempo inmemorial» y la gente mostraba una fuerte inclinación a permanecer apegada a la tierra, el efecto de la absorción de tierra de los poblados no fue borrar éstos por completo y trasladar sus habitantes a las haciendas. En vez de ello, se preservaron los poblados, aunque reducidos a un nivel de recursos tan bajo, que para sobrevivir había que buscarse un empleo en la hacienda. En 1910, sólo el 45 por 100 de la población rural mexicana de la zona nuclearia vivía en haciendas; en Perú, sólo el 20 por 100 en 1940. El resto se hallaba relegado a una zona reducida de tierra inferior, a menudo árida o en laderas empinadas, donde formaban una masa empobrecida a la que las haciendas corrientes de México o de las tierras altas de Perú podían acudir en busca de trabajadores temporeros, cosa que, andando el tiempo, harían también los nuevos enclaves de agricultura plenamente capitalista en las elevaciones tropicales, los contratistas de los ferrocarriles, los mineros y los patronos urbanos.

Otro elemento de la renta campesina era la industria doméstica. Hasta mediados del siglo XIX, los aranceles, fuente principal de finanzas para el Estado, habían brindado cierta protección a los hilanderos y tejedores locales, a los fabricantes de sombreros y a los de sandalias, así como a otros tipos de producción basta. Probablemente, era más importante la protección que ofrecían los elevados costes del transporte en las regiones aisladas. El objetivo liberal consistente

en el movimiento libre de importaciones nunca se alcanzó del todo, pero las reducciones de los aranceles y la penetración de los ferrocarriles permitieron a las importaciones competir con los productores locales y luego eliminarlos. En Santander, Colombia, que durante mucho tiempo fue un próspero centro de producción artesanal, las sombrereras, las veleras y las tejedoras se quedaron sin trabajo después de 1870. En Chile, los hilanderos y los tejedores desaparecieron a causa de la competencia de los algodones de Lancashire. A comienzos del siglo XX, los informes entusiasmados sobre oportunidades en el comercio y los negocios que redactan los emisarios comerciales norteamericanos y británicos muestran la extensión del mercado y el desprecio que inspiran los fabricantes locales.

El efecto esencial puede verse en los salarios que se pagaban a los jornaleros. En San Luis Potosí y en Puebla se mantuvieron durante mucho tiempo, e incluso bajaron dos reales las tasas del siglo XVI. En los alrededores de Arequipa y en el centro de Chile el salario nominal subió, pero la información de que disponemos indica que la tasa de salarios reales generalmente descendió después del decenio de 1870 en las zonas más insulares. El crecimiento de la producción agrícola, situada más o menos en el mismo nivel de tecnología entonces, no tuvo el efecto que cabría esperar en un verdadero modelo de mercado. Esto lo explica, en parte, la mayor productividad de la mano de obra, resultante de la imposición de mejor organización, mayor disciplina, horarios más largos y más días y semanas de trabajo al año. Pero el éxito que obtuvieron los terratenientes en lo que respecta a mantener una tasa salarial baja y extraer una plusvalía, base de su dominación de la vida social y política a finales del siglo XIX, se debió a su capacidad de limitar las opciones del creciente número de personas de la clase baja rural. Esto se hizo esencialmente por medio del control de la tierra y del agua. Tanto éxito tuvo esta estrategia, que raramente era necesaria la coacción extraeconómica. Pero la fuerza armada del Estado solía estar disponible, entre bastidores, por así decirlo, en caso de conflicto.

Un problema central en el estudio de la historia rural ha sido la coacción extraeconómica. En Hispanoamérica se ha dado por sentado durante mucho tiempo que el sistema de remisión de deudas por el trabajo proporcionaba a los terratenientes el mecanismo para controlar a los obreros mucho después de que se abolieran las instituciones oficiales de la esclavitud, la encomienda y la hacendera. Un observador tan informado como Frank Tannenbaum arguye, en uno de sus escritos del decenio de 1920, que la mayor parte de los trabajadores residentes «se mantenían en la hacienda mediante un sistema de deuda».[7] Esta opinión la compartían numerosos autores, especialmente en México y en Perú durante el decenio de 1930, de modo que la creencia de que la remisión de deudas por el trabajo estaba muy extendida se convirtió en una verdad aceptada en los libros de texto y las interpretaciones clásicas. Esta idea se vio reforzada por los requisitos teóricos en la polémica en torno al modo de producción que suscitó la labor de Andre Gunder Frank en el decenio de 1960; porque al contradecir el argumento de Frank en el sentido de que el campo latinoamericano era realmente capitalista (y, de hecho, lo había sido desde el siglo XVI), sus críticos pusieron mucho cuidado en demostrar que, de hecho, la expansión capitalista hacia el interior

7. Frank Tannenbaum, *The Mexican agrarian revolution*, Washington, 1930, p. 110.

de América Latina había incrementado las exacciones de servidumbre que se imponían al campesinado, y su instrumento principal era la remisión de deudas por el trabajo.

Desde entonces se han llevado a cabo muchas investigaciones sobre un nivel de datos más fundamental, como es, por ejemplo, el de los registros de las haciendas y los archivos locales. Estas investigaciones demuestran que en muchos casos la deuda debe interpretarse en realidad como crédito, esto es, un beneficio que se hace extensivo a los miembros más estables y dignos de confianza de la población rural activa. Otros estudiosos del tema comprobaron que los trabajadores pedían adelantos a cuenta de su trabajo y que, si bien pueden constar como deudas en los libros de contabilidad, ello no significaba necesariamente que permitieran retener al trabajador en su puesto. La nueva investigación, pues, puso en entredicho el vocabulario que se usaba anteriormente, abrió categorías nuevas para el estudio y sugirió que las cosas funcionaban en realidad de un modo que no era el que les había parecido a otra generación de observadores.

Las consecuencias implícitas de las nuevas investigaciones eran que el mercado y la población constituían los elementos clave de un modelo de cambio agrario que sería el que mejor encajaría en el período 1870-1930: tanto los habitantes de los poblados como los residentes en la hacienda eran más libres de lo que antes se suponía en lo que se refiere a buscar empleo, y los terratenientes competían por sus servicios; dejó de ponerse énfasis en la estructura de clases. Pero si la remisión por el trabajo era menos común y la deuda acarreaba menos coacción, ello no quiere decir que nos encontremos en presencia, en 1870 o siquiera en 1930, de una sociedad donde los hombres y el trabajo fueran objeto de puja e intercambio libres. Enrique Semo nos recuerda que el terrateniente ejercía control sobre el trabajador porque pagaba al sacerdote que celebraba los oficios religiosos; mantenía la escuela que proporcionaba la educación mínima a los hijos de trabajadores escogidos; controlaba las fuerzas de orden público o influía en ellas; era el único que podía facilitar asistencia médica; era el importador exclusivo de mercancía local y de ultramar; podía invadir las tierras de las comunidades rebeldes y embarcarse en largos y costosos pleitos judiciales; ejercía influencia en los funcionarios locales y, a veces, los nacionales. Finalmente, tenía la facultad de castigar a los que le ofendían encerrándoles en la cárcel de la hacienda e incluso dándoles muerte.[8]

Es indudable que este análisis puede aplicarse a muchas zonas de Hispanoamérica en 1870 e incluso en 1930. En esta última fecha, México, huelga decirlo, estaba llevando a cabo una revolución agraria que había empezado a desmantelar la hacienda del modelo antiguo y a dar al Estado el papel de mediador en las relaciones entre terrateniente y campesino. En otros lugares la creciente marea demográfica estaba eliminando en su mayor parte la necesidad de «dominación señorial» manifiesta, toda vez que los terratenientes podían escoger entre los trabajadores rurales desorganizados que hacían cola ante la puerta de la hacienda para pedir trabajo.

8. Enrique Semo, «Comentarios», en *El trabajo y los trabajadores en la historia de México*, México, 1979, p. 395.

Resistencia y revueltas

La historia de la Hispanoamérica rural muestra numerosos ejemplos de conflictos y violencia. En el caso del siglo XIX, y especialmente después del decenio de 1870, es necesario distinguir ante todo entre las regiones que hemos examinado hasta aquí y las regiones donde aparecieron formas nuevas de capitalismo agrario. En el moderno sector del enclave, que se describe con mayor detalle más adelante, los trabajadores reunidos en las plantaciones grandes ya se habían organizado en sindicatos antes de la primera guerra mundial, y luego formaron partidos políticos para luchar por mejores condiciones de trabajo y salarios más altos. Por ejemplo, en Huara, valle del centro de Perú, las ideas anarquistas se extendieron desde el puerto de Huacho y alcanzaron a los trabadores rurales; en 1918, varios huelguistas fueron abatidos a tiros por las tropas. En la costa del norte, los trabajadores de los campos de caña y los ingenios formaron sindicatos, muchos de los cuales se integraron en la Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA). En Colombia, los primeros sindicatos rurales se formaron en 1917, y durante el año siguiente se convocaron huelgas en la plantación que la United Fruit Company tenía en Santa Marta y alrededor de las plantaciones de café que había a orillas del curso bajo del río Bogotá. Todos estos movimientos tenían su ideología y su organización y, con frecuencia, aspiraban a cambios reales en los sistemas políticos y económicos. Sin embargo, de vez en cuando, en las regiones más remotas, se planteaban cuestiones de mayor alcance. El 1 de mayo de 1931, por ejemplo, indios colombianos ocuparon la pequeña población de Coyaima, izaron la bandera roja e instauraron un soviet.

En las zonas interiores y más tradicionales, la resistencia y las revueltas acostumbraban a ser la respuesta a la expansión de las haciendas a expensas de las tierras de los poblados, o a los intentos de reformar las haciendas que pretendían proletarizar al campesinado interno, y a menudo cobraban la forma de una guerra de castas localizada. En ese sentido eran movimientos sociales «arcaicos» por cuanto reflejaban un proceso de adaptación por parte de gentes prepolíticas a la penetración del capitalismo agrario, gentes que, por regla general, seguían sin comprender nada y eran víctimas de la modernización. Eric Wolf explicó la revuelta campesina diciendo que era una reacción al empobrecimiento, pero también a cambios bastante rápidos en la calidad de las relaciones personales, que ocurrían al desintegrarse la vida en el poblado o las comunidades de las haciendas sin que hubieran aparecido aún instituciones alternativas. Tal vez sea una forma indirecta de decir algo muy sencillo, como ha hecho John Womack en su estudio de uno de los más importantes movimientos campesinos de Hispanoamérica. La gente de Morelos quería que la dejaran en paz y seguir cultivando su tierra como había hecho siempre. Cuando se hizo evidente que las voraces haciendas azucareras no iban a permitirlo —y tampoco necesitaban dar empleo a muchos de ellos— estalló la Revolución. Las condiciones que llevaron a la Revolución de Zapata explican, en mayor o menor grado, la mayoría de las revueltas campesinas que hubo en el período que nos ocupa. Tienen sus raíces en la relación de propiedad entre terrateniente y trabajador, una relación que se hizo cada vez más conflictiva después de 1870.

Dar primacía a este elemento no significa que los resultados fueran idénticos en todas partes, puesto que las circunstancias variaban mucho. Un rasgo necesario era una comunidad que hiciese de foco de la resistencia y la acción. Si echamos un amplio vistazo al conjunto de Hispanoamérica, vemos que hubo muy pocas revueltas, si es que hubo alguna, en las regiones como, por ejemplo, el centro de Chile o el norte de México durante el porfiriato, donde la hacienda dominaba el paisaje rural, formando en sí misma una comunidad con sus hileras de viviendas de trabajadores, su propia capilla y su propio santo patrón. Los trabajadores mayas de las plantaciones de henequén (o de sisal) de Yucatán apenas se movieron en los primeros años de la Revolución mexicana y, aunque los rancheros de Pisaflores fueron ávidos partidarios de la causa rebelde, no puede decirse lo mismo de sus colegas de los Altos de Jalisco.

Aparte del caso clásico de la revuelta de Morelos en 1910-1919, revueltas parecidas tuvieron lugar en toda la región andina, donde haciendas y comunidades coexistían. Quizá la más importante, por su magnitud y su violencia, fue la que estalló en el Altiplano de Bolivia en 1899, cuando Pablo Zárate, líder comunitario al que más adelante se conocería por el apodo de *El temible Willka,* encabezó un movimiento que pretendía devolver a los indios la tierra que habían usurpado los hacendados. En Cerro de Pasco, Huanta, Tocroyoc y Molloccahua, en las tierras altas de Perú, por citar unos pocos ejemplos que han sido estudiados, tenemos pruebas de que el conflicto se generó esencialmente por el desarrollo económico. Todas estas sublevaciones fueron sofocadas por la fuerza —la policía local o el ejército nacional, junto con los terratenientes del lugar— y, en el caso de Tocroyoc, el cadáver del líder permaneció varios meses expuesto en el tejado de una iglesia del lugar.

El papel del Estado liberal

La historia de la sociedad agraria en la Europa oriental y en la occidental demuestra que en las postrimerías de la Edad Media y en la Edad Moderna los intereses comunes de los terratenientes y del Estado en la explotación del campesinado generaron actitudes diferentes ante el mismo. El Estado competía con los terratenientes por la plusvalía de los campesinos y con frecuencia tenía interés en preservar la clase campesina como base económica y militar. Hasta cierto punto lo mismo podría decirse del período colonial en Hispanoamérica, cuando la corona y la Iglesia ejercían cierta custodia paternal sobre la población indígena. De vez en cuando, los tribunales reales fallaban contra la elite colonial; de vez en cuando, se forjaban alianzas entre la corona y el campesino. Y, por supuesto, la clase media urbana de las democracias europeas modernas se vio obligada, a comienzos del siglo XIX, a buscar apoyo político entre los agricultores y campesinos.

En el decenio de 1870, el Estado liberal hispanoamericano ya se había asentado, después de las incertidumbres políticas de la época de la independencia. Con poquísimas excepciones, desde entonces hasta la Revolución mexicana (1910) y la aparición de los partidos políticos de masas en los decenios de 1920 y 1930 (más tarde en algunos países), el poder político fue esencialmente idéntico al po-

der de clase, esto es, estaba interrelacionado y entretejido con la clase terrateniente. El hecho de que a veces se suscitaran conflictos de clase entre los hacendados más antiguos y aferrados a la tradición y los propietarios comerciales modernos, o entre un sector industrial minero naciente y los intereses agrarios, como ocurrió en Chile y en Colombia durante el decenio de 1890, no resta valor a su posición contraria a la clase baja rural. El papel del Estado liberal, en lo que respecta a condicionar el desarrollo del capitalismo agrario, fue algunas veces decisivo —por ejemplo, en la transferencia de tierras eclesiásticas o de los poblados al sector privado— y otras —por ejemplo, en lo que se refiere a hacer cumplir las leyes contra la vagancia o a llevar tribunales y orden a las zonas remotas—, ineficaz debido a la absoluta incapacidad de la administración civil. A causa de ello, si bien es indudable que el Estado era el brazo de la clase dominante, generalmente era un brazo débil y las relaciones sociales en el campo dependían en gran medida de la conciliación y la componenda. Así pues, el control efectivo que los terratenientes ejercían sobre los trabajadores rurales, especialmente en las regiones remotas, era limitado. Esta afirmación no sería cierta en los casos excepcionales de las tierras altas de Guatemala, Yucatán o el Amazonas, donde el Estado concedía tanta importancia a la exportación de café, henequén y caucho, donde aplicaba toda su fuerza. Pero cuando el mayordomo de una hacienda chilena señala en 1895 que tiene que hacer que los trabajadores comprendan «con buenas y prudentes instrucciones» y soporten toda suerte de «impertinencias», oímos la voz de la realidad cotidiana, una voz más común.[9]

La unión de los terratenientes y el Estado puede verse en los impuestos rurales. Donde el Estado y los terratenientes a menudo competían por los ingresos campesinos en Europa, en Hispanoamérica era frecuente que a los terratenientes se les permitiera recaudar los impuestos campesinos por cuenta del Estado. Esta costumbre, común en la época colonial, permitía a los terratenientes obtener servicios laborales de los trabajadores rurales cuyos impuestos pagaban, y los gobiernos republicanos de principios del siglo XIX no vacilaban en entregar a los hacendados este instrumento de exacción de trabajo. Cuando se abolió el tributo, ya no merecía la pena luchar por los impuestos que pagaban los campesinos. En Perú, el impuesto de capitación que pagaban las unidades domésticas indias desde el siglo XVI y que duró hasta los primeros tiempos de la república fue abolido en 1854; en Ecuador, en 1857. En Chile, el Estado estudiaba la conveniencia de cobrarles un impuesto a los pequeños campesinos, pero decidió no hacerlo cuando se vio claramente que el coste de su recaudación sería mayor que los ingresos generados por los minifundios empobrecidos. Sólo las propiedades de extensión bastante grande estaban sujetas al impuesto; el resto de la clase baja rural pagaba un impuesto del timbre y una serie de pequeños impuestos municipales. El diezmo raramente se aplicaba a la producción campesina y, en todo caso, la mayoría de los gobiernos republicanos lo hicieron voluntario en los decenios de 1830 y 1840.

Cuando Hispanoamérica se integró más plenamente en el mercado mundial después de 1870 aparecieron fuentes de ingresos más prácticas que los impuestos

9. Rafael Herrera, «Memorias sobre la hacienda "Las Condes" en 1895», introducción de Gonzalo Izquierdo, *Boletín de la Academia Chilena de la Historia*, 79 (1968), pp. 202-203.

campesinos (el principal era el impuesto de aduanas), y es indudable que su abundancia redujo el interés por el campesinado como fuente de ingresos para el Estado y permitió a los gobiernos dominados por los terratenientes eliminar o reducir sus propias cargas.

Si pocos ingresos para el Estado se obtenían de las zonas rurales, los servicios que el Estado proporcionaba eran correspondientemente escasos. En el decenio de 1870, sólo un puñado de gendarmes rurales se hallaba destinado en la mayoría de las zonas rurales, y era frecuente que su rústica «caseta» se encontrara en tierras de alguna hacienda. El México de Porfirio Díaz fue precoz por su interés en la policía rural: los rurales fueron reorganizados y reforzados en el decenio de 1880. En Perú, no se llevó a cabo ninguna mejora significativa hasta 1920 con la Guardia Civil de Leguía y, en Chile, con la creación de los Carabineros más o menos en la misma época. Y los ejércitos, desde luego, después de la guerra del Pacífico (1879-1883), se ocuparon esencialmente de los enemigos internos. El ejército no se usaba simplemente para sofocar las revueltas rurales, sino que el reclutamiento servía a modo de red para pescar a descontentos y alborotadores. Nada era más oneroso y temido por los campesinos jóvenes de Morelos que el reclutamiento militar.

De modo parecido, la organización de la justicia estaba íntimamente relacionada con la clase propietaria. Chile, que se libró de gran parte de la agitación posterior a la independencia, en el decenio de 1840 ya había instalado una administración fiscal bastante eficaz, así como judicaturas provinciales. Pero en las zonas más remotas del México rural no hubo juez ni cárcel pública hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XIX, mientras que, en la misma época, en la costa septentrional de Perú, una familia terrateniente, los Aspíllaga, ejercía una jurisdicción señorial *de facto* a falta de un juez civil. Así, cuando el capataz de una hacienda fue asesinado a machetazos, la hacienda juzgo y ejecutó al presunto culpable, un trabajador chino. Hasta el decenio de 1890 no puso el Estado a Cayaltí y otras plantaciones de la costa del norte bajo su tutela judicial.

Incluso en el decenio de 1920, cuando la hegemonía de los terratenientes en las zonas rurales se estaba desmoronando, la asociación del Estado con ellos puede verse en la imposición del deber de trabajar en la construcción de carreteras en Guatemala y Perú. La Conscripción Vial, ley para la construcción de carreteras promulgada en Perú en 1920, exigía a los varones adultos de edad comprendida entre los 18 y los 60 años que trabajaran entre seis y doce días cada año, sin percibir pago alguno, en la construcción y el mantenimiento de carreteras. En las zonas rurales, los terratenientes locales solían controlar a la junta provincial y usaban la mano de obra obligada por el Estado para construir carreteras que unieran sus haciendas y las poblaciones con mercado.

No cabe duda alguna de que la asistencia más importante que el Estado ofrecía a la clase terrateniente consistía en transferir propiedades eclesiásticas a manos privadas. Además de inmensas extensiones de tierras desocupadas adquiridas por individuos mediante contratos de agrimensura o recuperación, la venta de millones de áreas de tierra de la Iglesia dio origen a un crecimiento y una consolidación enormes de las mayores haciendas, que al finalizar el siglo llegaron a ejercer una hegemonía rural mucho mayor que durante los siglos de feudalismo colonial.

De hecho, la absorción de propiedades eclesiásticas se remonta al decenio de 1760, cuando los principales terratenientes eclesiásticos, los jesuitas, fueron expulsados y sus propiedades se vendieron en subasta pública. Durante todo el siglo XIX, pero en especial después de la legislación liberal de mediados del mismo, millones de áreas de tierra de la Iglesia pasaron a manos particulares. Esto representó pocos cambios en la producción o la tecnología, puesto que gran parte de dicha tierra ya estaba arrendada por la Iglesia y explotada por terratenientes particulares antes de las ventas forzosas, pero la súbita disponibilidad de grandes cantidades de tierra hizo bajar los precios y permitió a los mercaderes y a los profesionales urbanos engrosar las filas de los terratenientes, ampliando la base social de la clase propietaria de tierra, manteniendo vivos los valores sociales de dicha clase y, en general, reforzando enormemente el sector terrateniente privado.

Aparte de transferir tierra eclesiástica al sector privado, el Estado liberal también emprendió la tarea de liberar a los terratenientes de las antiguas cargas de deudas clericales. A lo largo de los siglos anteriores, apenas un solo terrateniente, especialmente en las zonas nuclearias de México y Perú, que eran muy clericales, se olvidó de instituir una fundación para misas que obligara a la hacienda a pagar anualidades, las cuales, aunque no siempre se satisfacían, sobre todo a comienzos del siglo XIX, normalmente significaban que una parte cuantiosa de los ingresos de la hacienda se extraía por medio de esta vasta red de cargas y gravámenes. En los decenios de 1850 y 1860, casi todas las repúblicas hispanoamericanas siguieron una política que permitiría a los terratenientes de los decenios subsiguientes librarse del peso de las obligaciones clericales. En Colombia, una ley de 1851 hizo posible que los propietarios redimiesen la totalidad del valor del capital de un gravamen clerical pagando la mitad de su importe al Estado en bonos devaluados. El gobierno acordó entonces pagar las obligaciones a la Iglesia. En 1863, leyes nuevas ya hacían que las cosas les resultasen aún más fáciles a los hacendados. Las fundaciones para misas y oraciones y los gravámenes podían redimirse pagando sólo una décima parte de su valor en bonos de la deuda pública. En Perú, se proclamaron leyes parecidas a las de Colombia en 1850 y 1864 y, en Chile, en 1865. Entre 1865 y 1900, en este último país, la tesorería recibió unos 3,5 millones de dólares en concepto de redenciones, lo cual significaba que los terratenientes se libraron, como mínimo, de más de 17 millones de dólares en cargas. En México, aunque las leyes de reforma de 1859 no se ocuparon explícitamente de las fundaciones para misas y de las obras piadosas, leyes posteriores permitirían a los terratenientes saldar sus deudas, de hecho, cancelar sus hipotecas, pagando sólo una fracción de su valor, a menudo sólo un 15 por 100. La Iglesia, y en definitiva las clases populares que dependían de los servicios sociales de ésta, fueron las víctimas de la política liberal, mientras que la clase de terratenientes disfrutaba de una tremenda ganancia de capital y reducía los costes generales fijos.

El moderno sector del enclave

Hasta ahora nos hemos ocupado de lo que, para entendernos, podríamos denominar «la sociedad tradicional o insular de la hacienda-comunidad puebleri-

na» de Mesoamérica y las tierras altas de los Andes, así como de los cambios causados por la política liberal durante un período de crecimiento, tanto de los mercados internos como de la población. En las inmediaciones de esta sociedad más antigua, generalmente en las elevaciones bajas y medias, aparecieron entonces empresas agrícolas muy diferentes, nacidas a causa de la enorme demanda de alimentos y fibras tropicales que se registraba en los países del Atlántico Norte. Las plantaciones de café se extendieron rápidamente y, aunque Brasil suministraba café al 70 por 100 del mercado mundial en 1900, este producto también transformó las zonas de elevación media situadas en un vasto arco que partía de Venezuela y atravesaba Colombia, América Central y México. La producción mundial de azúcar creció enormemente al mismo tiempo, aunque el precio, que bajó a causa de la competencia internacional que le hacía el azúcar de remolacha, descendió de los 25 chelines el quintal en 1880 a menos de la mitad de esa cifra antes de 1900. El resultado, en las zonas de la América tropical donde se cultivaba caña de azúcar, fueron grandes inversiones por parte de sociedades, a menudo extranjeras, en centrales más eficientes y en gran escala que aparecieron en el Caribe y en Brasil, la costa septentrional de Perú, y en bolsas de producción más pequeñas en Colombia, Salta y Tucumán, Argentina, Morelos y la costa de Veracruz.

A estos dos productos de exportación básicos se añadían los plátanos en el litoral de América Central y Ecuador; el caucho, que ya representaba el 25 por 100 de las exportaciones brasileñas en 1910, y el henequén, que producían miles de peones en Yucatán para permitir ahorrar mano de obra en la recolección de cereales en los Estados Unidos y Europa. Este último producto aumentó de alrededor de 11.000 toneladas en 1877 a 129.000 en 1910 y constituía el 15 por 100 de las exportaciones mexicanas; se exportaban algodón y lana desde Perú; cacao desde Venezuela y América Central, y cereales desde el centro de Chile y las recién conquistadas tierras de Araucanía.

Las nuevas industrias agrarias se movían a un ritmo diferente. Los trabajadores se requerían según el programa y tenían que trabajar ininterrumpidamente y no en ráfagas cortas seguidas de «juergas»; tampoco se les podía permitir que volvieran a su poblado y a su familia para cuidar su propia tierra. Las nuevas industrias, cuyos programas eran dictados por un mercado mundial, querían mano de obra cuando la necesitaban y no según la conveniencia de los trabajadores. Este mercado nuevo, impulsado por la demanda europea y por una revolución en los transportes que permitía a estos rincones lejanos competir a escala mundial, cayó de repente sobre una población rural que, aunque numerosa y sin duda acostumbrada al trabajo arduo, no estaba preparada para la disciplina que ahora se esperaba de ella. Para una población rural habituada a trabajar cuando el clima lo permitía y la naturaleza lo exigía, se instalaron ahora el cronómetro, los relojes y las campanillas. En 1916, un trabajador de los ferrocarriles de Cerro de Pasco fue multado y maltratado por su capataz por haber llegado con un minuto de retraso.

Como en la mayor parte de la agricultura precapitalista, la población rural estaba esencialmente «orientada a la tarea», como dice E. P. Thompson.[10] Esto

10. E. P. Thompson, «Time, work-discipline, and industrial capitalism», en *Essays in Social History*, ed. de M. W. Flinn y T. C. Smout, Londres, 1974, p. 42 (hay trad. cast.: «Tiempo, disciplina de trabajo y capitalismo industrial», en *Tradición, revuelta y consciencia de clase*, Crítica, Barcelona, 1979, pp. 239-293).

quiere decir que hombres y mujeres trabajaban muchas horas, arduamente, durante la recolección, la matanza o el esquileo anual, pero que, durante gran parte del año, las ocupaciones habituales eran sencillas y consistían en reparar vallas, limpiar zanjas, etcétera. Las cuentas de las haciendas muestran que pocos hombres trabajaban más de tres o cuatro días a la semana; muchos de ellos, menos de quince días al mes. Durante el resto del tiempo el trabajo se arrastraba en un nivel muy bajo y, a juicio de Luis González, tenía tanto valor moral como económico. Para el pequeño campesino de San José de Gracia, la alegría y el trabajo no estaban en pugna, sino que, de hecho, dependían la una del otro. Por este motivo los rancheros locales no acertaban a comprender que alguien quisiera ser terrateniente absentista. En cuanto a la ociosidad, sólo los hombres podían permitirse este vicio: las mujeres trabajaban todo el día en las faenas domésticas.

Hay varios lugares donde investigaciones nuevas permiten seguir con cierto detalle el efecto de este tipo nuevo de demanda laboral. La caña de azúcar se cultivaba en la costa del norte de Perú desde el siglo XVI, y hasta 1850 la población activa de allí consistió en esclavos negros. En la primera etapa posterior a la abolición de la esclavitud, los plantadores contrataron a unos cuantos negros libres, escogidos entre los pequeños campesinos independientes de la costa, intentaron atraer a trabajadores de la población, en gran parte mestiza, de la sierra de Cajamarca, pero acabaron importando unos 88.000 chinos (y 170 chinas) en los años anteriores a 1874. La necesidad de buscar trabajadores en la otra orilla del Pacífico, a más de 11.000 kilómetros de distancia, así como de pagarles el pasaje, es una prueba elocuente de lo difícil que resultaba adquirir trabajadores locales. Aunque muchos plantadores creían que los peruanos, especialmente los serranos, eran mejores trabajadores, también los consideraban poco dignos de confianza e inconstantes. Con el fin de obtener mano de obra cuando la necesitaban, las plantaciones empleaban peones chinos, que estaban obligados por contratos de servidumbre limitados.

La guerra del Pacífico (1879-1883) destruyó la economía basada en el azúcar de la costa septentrional, pero su recuperación fue posible gracias a las inversiones de alemanes y norteamericanos, así como de capitalistas locales. Para poder competir en el mercado mundial, los nuevos plantadores en Perú adoptaron economías de escala y pusieron especial empeño en que los costes de la mano de obra se mantuvieran bajos. Los plantadores intentaron encontrar trabajadores entre una población costera integrada por negros libertos, chinos que se habían quedado después de que expirasen sus contratos de servidumbre limitados y los pequeños campesinos locales. Pero el intento no dio buenos resultados por diversas razones. A menudo la población local tenía otra fuente de ingresos: la tierra, la pesca o las manufacturas artesanales; los chinos, una vez libres de la obligación del contrato, tendían a dejar el trabajo en las plantaciones para dedicarse al comercio y al intercambio en pequeña escala.

En estas circunstancias, se intentó contratar trabajadores estacionales entre los mestizos de las tierras altas que rodeaban Cajamarca y La Libertad. Era esta una zona de grandes haciendas —las familias Pelayo-Puga poseían unas 300.000 hectáreas, por ejemplo— y de comunidades de pequeños campesinos, donde vivía la gran mayoría de la gente. El censo de 1876 se encontró con que la pobla-

ción estaba integrada, en general, por campesinos blancos y mestizos. Los anuncios que se ponían en la prensa o se clavaban en las paredes de los pueblos no eran suficientes y, al aumentar la demanda de mano de obra, las plantaciones de la costa recurrieron a un sistema cuyo origen era muy anterior, el enganche o contratación de mano de obra, con el fin de obtener reservas de trabajadores. El típico contratista de mano de obra era un hombre que tenía puesto un pie en el mundo social tanto de la costa como de la sierra. Relacionado con la clase formada por los plantadores en lo social y lo cultural, con frecuencia era un mercader o un terrateniente en la sierra y una persona con contactos e influencia en su localidad. La plantación adelantaba dinero a estos hombres y estipulaba sus requisitos de mano de obra. Entonces el contratista o sus empleados procuraban que los varones jóvenes de la sierra firmaran contratos de trabajo, para lo cual les adelantaban una parte del salario acordado, ya fuera en forma de dinero o de artículos. Este pago inmediato y visible era necesario; pocos peones de la sierra hubieran podido contratarse con la promesa lejana y abstracta de pagarles un salario una vez terminado el trabajo. A diferencia de los trabajadores modernos, pedían que se les pagara por adelantado. Seguidamente, el contratista se encargaba de transportarlos a la costa y se hacía responsable ante la plantación de que los peones trabajarían a cambio del salario pagado de antemano. Los peones trabajaban en las tareas comunes de arrancar las malas hierbas o cortar la caña hasta que el adelanto salarial quedaba amortizado. A cambio de reunir, transportar y supervisar esta fuerza laboral heterogénea e indisciplinada, el contratista percibía alrededor del 20 por 100 del total de la nómina.

Es fácil imaginar los abusos que permitía un sistema así. A veces los peones que no conocían la forma de actuar de los contratistas poco escrupulosos eran alentados a aceptar el trabajo por medio de la bebida o firmaban el contrato estando literalmente borrachos; y, una vez en la costa, era fácil que fueran acumulando más deudas en concepto de alimentos o artículos obtenidos en el almacén de la plantación, lo cual prolongaba el tiempo que necesitaban para amortizar el primer adelanto. La injusticia y el abuso del enganche han sido muy documentados, y muchos observadores han insistido en que era un sistema de trabajo cruel y brutal, a menudo forzado. También es verdad que había peones que firmaban voluntariamente año tras año, a la vez que otros se quedaban en la costa y pedían que los nuevos adelantos se pagaran a sus familias en la sierra. De unos cuantos centenares, el movimiento estacional de trabajadores contratados llegó a cifrarse en varios miles. La industria azucarera de la costa del norte sola empleaba a unos 20.000 hombres en 1912 (sólo el 3 por 100 de la fuerza laboral total eran mujeres en 1912) y 30.000 al cabo de un decenio.

Una vez aprendían a efectuar las tareas propias de la agricultura capitalista y le cogían gusto a sus recompensas, cada vez era mayor el número de peones de la sierra que se quedaban en la costa. Algunos encontraban trabajo permanente en los ingenios, otros se hacinaban en las nuevas poblaciones y en los asentamientos de colonos intrusos; en el decenio de 1940, ya no hablamos de una fuerza laboral precapitalista y migratoria, sino de un verdadero proletariado rural, organizado en sindicatos y partidos políticos, que ha cortado sus vínculos con la tierra y ha aceptado, de forma más o menos completa, la disciplina de la industria rural.

La misma clase de vinculación entre la plantación moderna y las zonas campesinas tuvo lugar en varias otras regiones, pero a veces con resultados notablemente diferentes. En la zona azucarera de Salta y Tucumán, en el norte de Argentina, los contratistas de mano de obra reclutaron trabajadores en Catamarca y en las tierras altas de Jujuy. Hay algunas pruebas de que los plantadores compraron las propiedades de hacendados como medio de obtener trabajadores para los ingenios. Los mercaderes alemanes, que adquirieron alrededor del 60 por 100 de toda la tierra cafetera de Guatemala hacia principios de siglo, tenían de su parte a una gendarmería rural especialmente entusiástica que reprimía con dureza la «vagancia», mientras que, al parecer, la transición al sistema de plantaciones de la United Fruit Company fue más plácida en Costa Rica. En otro caso, Henri Favre muestra cómo un campesinado indio tradicional de los alrededores de Huancavelica en 1880 optó, sin necesidad de adelantos salariales ni contratistas de mano de obra, por trabajar a cambio de un salario en las plantaciones de algodón de la costa y volver luego con sus ganancias para preservar una antigua forma de vida en vez de proletarizarse.

Diferentes en el tipo de trabajo a la hacienda tradicional, que sólo se hizo más productiva mediante una intensificación de los métodos ya existentes, las nuevas empresas agrarias que servían al mercado de exportación requerían una clase muy diferente de disciplina y constancia a sus trabajadores. En ninguno de los dos casos fue muy importante la coacción extraeconómica. Para las regiones del interior, la reducción de las tierras de los poblados y el incremento demográfico permitieron a los hacendados sacarles mayor plusvalía a los trabajadores; en el sector moderno, los propietarios de plantaciones y sus agentes ajustaban la forma del incentivo económico para atraer a un campesinado precapitalista, y en el curso de una generación formaron un proletariado rural asalariado. Por supuesto, la formación de un proletariado rural también tuvo lugar dentro de un contexto de crecimiento demográfico. Asimismo, contribuyó la aparición en el campo de toda una gama de prendas de vestir y mercancías atractivas, que sólo podían comprarse con dinero, y la creciente intolerancia que el Estado liberal mostraba para con la pereza y la ociosidad, llamada ahora «vagancia». Para comprender plenamente por qué un hombre se quedaba en su minúscula parcela, a la sombra de la hacienda, mientras que otro optaba por cortar caña de azúcar en una plantación de la costa, haría falta un estudio de las opciones que se ofrecían y, sobre todo, de cómo las percibían las personas. Mientras no se descubran estas mentalidades, lo único que podemos hacer es inferir el motivo a partir de la acción observada. Los propios actores históricos hablan sólo con sus movimientos.

La periferia

En las regiones que constituían la periferia de los centros principales de Hispanoamérica —por ejemplo, las fuentes del Amazonas, la Araucanía chilena, Yucután o el lejano noroeste de México— había pueblos enteros que en 1870 aún no habían sido introducidos en la economía nacional o que ni siquiera habían sido «pacificados»; gentes que la ocupación europea había dejado a un lado, que habían ofrecido resistencia o cuya tierra o recursos no se consideraban lo bastan-

te valiosos como para justificar el esfuerzo necesario para expulsarlas. En estas zonas, la irrupción del capitalismo liberal fue un presagio de perdición para tales pueblos.

En Sonora, el estado del norte de México, la nación yaqui, que había logrado resistirse a la ocupación española, que había sido protegida por las misiones jesuitas y que había soportado con fortuna la embestida de los gobiernos nacionales durante los dos primeros tercios del siglo XIX, se vio sometida ahora a fuertes presiones por el régimen de Porfirio Díaz, que veían en los yaquis y los apaches el principal obstáculo al progreso. El objetivo del régimen de Porfirio Díaz era, como él mismo dijo, poner a todos los yaquis detrás de un arado o, como lo expresó un destacado científico, convertir al indio en un valor social, en un colono en la tierra que desde hacía poco era de regadío. Norteamericanos y mexicanos invirtieron en grandes obras de regadío y a una compañía conjunta, la Mexican-North American Sonora and Sinaloa Irrigation Company, le fueron concedidas más de 221.000 hectáreas en el valle del Yaqui. Los propietarios esperaban que los yaquis, que eran unos 30.000, accediesen a instalarse como colonos en su tierra ancestral después de que les mostraran las ventajas de los nuevos aperos, del ganado, de las prendas de vestir y del regadío. La minería y la llegada del ferrocarril en el decenio de 1880 intensificaron la presión, y los yaquis y los mayas se vieron empujados hacia una franca resistencia en los años 1875-1886. Aunque el movimiento fue aplastado por tropas federales, los yaquis continuaron haciendo una guerra de guerrillas durante los siguientes veinticinco o treinta años. A principios de siglo el objetivo del gobierno de Sonora, que era pacificar a los yaquis, y las necesidades de mano de obra de los hacendados de Yucatán coincidieron (de hecho, entre los generales porfirianos que se encargaron de sojuzgar a los yaquis había, como mínimo, uno que también poseía plantaciones de henequén en Yucatán). La solución para ambos consistió en la deportación en masa de varones yaquis a las plantaciones de henequén de Yucatán, donde el régimen de trabajo era muy duro. Aunque hasta cierto punto se opusieron a ella los terratenientes o empresarios locales, que se quejaban de que les estaban privando de mano de obra, la deportación de yaquis continuó hasta la víspera de la Revolución de 1910, y afectó por lo menos a 3.000, y puede que hasta 15.000 personas, de una población total de 30.000. En el sureste de México, el cultivo de henequén y azúcar produjo una fuerte demanda de mano de obra. Se usaban algunas máquinas nuevas en la elaboración de materias primas, pero pocas en la siembra o la recolección porque todavía era posible, incluso en una región donde escaseaba la mano de obra, encontrar hombres cuyos costes totales resultaban más baratos que la maquinaria. Se presionó a los trabajadores residentes reduciendo sus pequeños beneficios e incrementando los requisitos laborales, y se obligó a servir a los aislados e indefensos mayas de Yucatán y de Quintana Roo; pero el plantador del sur seguía viéndose obligado a recurrir a fuentes externas. Se introdujeron trabajadores chinos y coreanos con contratos de servidumbre limitados y hasta se hizo un intento de traer trabajadores italianos; pero los asiáticos no podían soportar las condiciones de trabajo y los europeos eran demasiado caros. En vista de ello, los terratenientes recurrieron a los yaquis deportados, la mano de obra penitenciaria, los disidentes políticos y a los vagos y los parados, a los que se consideraba delincuentes sólo según los criterios del porfiriato.

En el sur de Chile, los araucanos, que se habían resistido a los incas, los españoles y los chilenos durante más de cuatrocientos años, no pudieron hacer lo propio con el ferrocarril y los rifles de repetición que trajeron los que veían en las fértiles tierras de Cautín la oportunidad de beneficiarse del comercio internacional de cereales. En unos pocos años, a partir del decenio de 1880, los araucanos se vieron confinados en reservas o convertidos en colonos restringidos en los recién formados fundos de esta región. En el distrito de Putumayo de las fuentes del Amazonas, utilizando el doble estímulo del terror y el alcohol, se reclutaban recolectores de látex entre las tribus tropicales o se importaban del Caribe y Barbados. Trabajadores del caucho procedentes del noreste de Brasil, región azotada por la sequía, ya producían más del 25 por 100 de las exportaciones de ese país en 1910.

CONCLUSIÓN

Durante sesenta años a partir de 1870, la población rural de Hispanoamérica probablemente experimentó un cambio mayor que en cualquier período anterior de su historia, exceptuando la conquista de América. El motor del cambio después de 1870 no fue la súbita intrusión del conquistador y de la peste, sino más bien el crecimiento inexorable del mercado y de la población. Estas dos fuerzas, la económica y la demográfica, constituían el contexto general dentro del cual se formó la sociedad agraria. Pero lo que contribuye a explicar la variedad de respuestas a la acometida del capitalismo liberal son las relaciones sociales de los trabajadores rurales entre ellos mismos y con la clase propietaria y, detrás de esto, la forma en que la gente percibía su vida.

Nada de todo ello, desde luego, puede verse aislado de lo demás. Si bien es evidente que el impulso principal de la actividad económica llegó del extranjero, también debe quedar claro que el cambio en la Hispanoamérica rural se llevó a cabo por medio de las ciudades, que acabaron controlándolo. Desde el siglo XVI, las ciudades hispanoamericanas fundadas por europeos —Guadalajara, Puebla, San José, Medellín, Arequipa, Santiago, etcétera— fueron creaciones artificiales, puntos para la distribución y recogida de mercancías y productos, núcleos de residencia de la elite rural, centros de cultura europea y lugares de poder político. Durante el último tercio del siglo XIX, la pauta de construcción de ferrocarriles, la creación y la profesionalización de ejércitos centralizados, la mayor consolidación de la administración política central y la ascensión de los bancos y las agencias de crédito garantizaron la hegemonía urbana sobre el campo.

Este punto de vista no choca con la anterior explicación del papel del terrateniente en la extracción de la plusvalía rural. Los terratenientes de este período vivían en la ciudad y formaban parte de la elite urbana. Aunque a veces dependían de mercaderes y banqueros, era más frecuente que sus intereses estuviesen entretejidos y que ellos mismos estuvieran interrelacionados con la elite comercial y financiera, tanto local como extranjera. Durante la mayor parte del período que nos ocupa, los terratenientes ejercieron una influencia dominante en la política y, después incluso de la aparición de la industria y de un sector de servicios urbanos, pudieron forjar alianzas políticas con el proletariado y las clases medias

urbanas para garantizar que el campo, desprovisto de organización y poder, soportaría la carga principal del desarrollo capitalista.

Los instrumentos de control acabaron siendo políticos y militares. Así, en Chile a los trabajadores rurales no se les permitió organizarse legalmente hasta 1931 y, entonces, cuando en el decenio de 1930 surgió cierto grado de militancia campesina, los sectores urbanos —los industriales y el proletariado juntos— aceptaron la exigencia de los terratenientes de que se sometiera a los campesinos a cambio del control de los precios agrícolas en la ciudad. En Bolivia, a partir de 1880, una elite urbana se valió del ejército para aplastar los esporádicos estallidos violentos de la guerra de castas localizada y para excluir totalmente al campesino indígena del juego político. En Colombia, durante el decenio de 1920, tropas del ejército sofocaron varias huelgas laborales entre los trabajadores del café y del plátano. Finalmente, hasta en México, que a menudo se presenta como el único país de la América Latina que experimentó una revolución campesina de corte moderno, resulta cada vez más claro que, ya en 1929, cuando la insurrección de los cristeros fue aplastada por el ejército federal, también aquí el campesinado se vio ahogado por un Estado autoritario cuya base era urbana.

Capítulo 6

ECONOMÍAS Y SOCIEDADES DE PLANTACIONES EN EL CARIBE ESPAÑOL, 1860-1930[1]

VISIÓN GENERAL

Durante el siglo XVIII y la primera mitad del XIX, las pautas de producción de azúcar y del comercio de este producto en el Caribe cambiaron muy poco, y los cambios que se produjeron fueron o bien geográficos (desplazamientos de la producción de una isla a otra) o estuvieron determinados por innovaciones tecnológicas de índole limitada. Desde el decenio de 1860 hasta el de 1890, la

1. Una plantación es una unidad de producción organizada que produce una sola materia prima de origen agrícola destinada a la exportación (o, al menos, a ser enviada fuera de la región) y que, por ende, es controlada por un mercado extranjero (o exterior), aun cuando la plantación propiamente dicha sea propiedad de una persona o grupo natural de la región; la plantación debe encontrarse en un país o una región que posea una estructura económica dependiente de carácter colonial o neocolonial; su eficiencia debe basarse en la economía de escala, explotando grandes extensiones de tierra fértil (y, por lo tanto, apoyándose más en las condiciones naturales que en factores técnicos o tecnológicos); y, finalmente, debe usar principalmente mano de obra en masa y no especializada bajo la forma de esclavos, peones, hombres que trabajen para pagar deudas, o trabajadores con contrato, o una combinación de las diversas formas de proletariado agrario explotado. Además, para que una unidad de producción sea considerada como una plantación (en vez de, por ejemplo, una granja, un rancho o una hacienda), debe poseer todas y cada una de estas características. A partir de la decadencia del café como factor importante en la economía cubana en el decenio de 1840 las únicas plantaciones que hubo en Cuba eran de caña de azúcar. En Puerto Rico, con la abolición de la esclavitud en el decenio de 1870, las plantaciones de café y de caña de azúcar se convirtieron en haciendas; el sistema de plantaciones fue restaurado con la ocupación de la isla por los norteamericanos, pero sólo en las de caña de azúcar. En la República Dominicana existían únicamente plantaciones de caña de azúcar en este período. El presente estudio, por lo tanto, se limita de forma casi exclusiva al azúcar: para los países y fechas que se estudian (Cuba, Puerto Rico y la República Dominicana, *c.* 1860 a *c.* 1930) las palabras *plantaciones* y *plantaciones de caña de azúcar* son virtualmente sinónimas.

estructura secular de la industria azucarera fue destruida y sustituida por modos de producción y comercio totalmente nuevos y también por una forma nueva del mismo producto final, un azúcar producido de acuerdo con normas diferentes e incluso expedido en envases distintos. Las innovaciones sucesivas que se registraron en el mundo del azúcar durante treinta años, a partir de 1860 aproximadamente, afectaron a los productores, comerciantes y consumidores de azúcar; modificaron las relaciones humanas y laborales y alteraron antiquísimos hábitos de consumo. Esta gran transformación fue a la vez la causa y la consecuencia de otros factores económicos, sociales y políticos, y al mismo tiempo estuvo conectada por innumerables vínculos con otros acontecimientos mundiales, tales como la crisis del colonialismo español, la aparición de los Estados Unidos como potencia mundial, los rápidos avances de la ciencia y la tecnología, el incremento universal de la población y nuevos sistemas de comunicaciones.

En cada una de las etapas del proceso de elaboración del azúcar tuvo lugar una serie de innovaciones radicales que motivaron el abandono de las antiguas máquinas manuales (manejadas por obreros no especializados) y su sustitución por maquinaria relativamente complicada que exigía operarios especializados y una supervisión técnica eficiente. La instalación de esta maquinaria nueva hacía necesaria una inversión económica importantísima, así como el abandono de las cadenas de producción que se utilizaban entonces e incluso de la mayor parte de los edificios construidos bajo el sistema anterior. Por consiguiente, no podemos considerar la nueva empresa como un ingenio antiguo que había sido modernizado (como ocurrió con la introducción de las primeras máquinas de vapor de los ingenios de azúcar); en vez de ello, nos encontramos ante la eliminación del antiguo ingenio de azúcar, que fue demolido, y en el lugar que ocupaba —o en otra parte— la construcción de nuevos edificios en los que se alojaba maquinaria nueva que era manejada por nuevos tipos de trabajadores. Las únicas cosas que quedaban del antiguo complejo del ingenio de azúcar eran, en general, ciertos edificios destinados a usos sociales, la infraestructura de comunicaciones y los campos de caña de azúcar, los cuales, en todo caso, satisfacían sólo una pequeña parte de las necesidades del nuevo centro de producción: porque, obviamente, para ser rentable la nueva planta industrial tenía que tratar cantidades mucho mayores de caña que el antiguo ingenio de azúcar. La nueva plantación industrial (que a partir de finales del siglo XIX recibió el nombre de «central» o factoría centralizada) sustituyó a uno o más de los viejos ingenios de azúcar y buscó más tierra fértil y barata.

Se trata, pues, tanto de un cambio cuantitativo como de un cambio cualitativo. Desde el punto de vista de la cantidad, la nueva central difería del antiguo ingenio tanto por su capacidad de moledura como por una mayor tasa de extracción de azúcar de la caña que molía. Por ejemplo, los ingenios de azúcar mecanizados que llamaban «modernos» en 1860 molían, por término medio, la caña de entre 30 y 50 caballerías[2] (aproximadamente 425-500 hectáreas) de tierra; la

2. En el presente capítulo se usan las equivalencias siguientes:

1 caballería (Cuba)	= 13,42 hectáreas
1 caballería (Puerto Rico)	= 78,58 hectáreas
1 caballería (República Dominicana)	= 75,45 hectáreas

central de 1890 podía encargarse de la producción de 100-120 caballerías, y no eran raras las centrales capaces de moler la caña procedente de hasta 150 o 200 caballerías. Pero la producción aumentó a un ritmo todavía mayor que la capacidad de moledura, porque las nuevas fábricas podían extraer casi el doble de azúcar de la misma cantidad de caña que los antiguos ingenios.

Este incremento de la capacidad de producción dio origen a un aceleramiento del proceso de consolidación. En Cuba, por ejemplo, en 1860 había unos 1.318 ingenios de azúcar, que producían alrededor de 515.000 toneladas métricas de azúcar; en 1895, el número de ingenios había descendido a 250, mientras que la producción había ascendido a casi un millón de toneladas. En Puerto Rico, donde un proceso parecido empezó algo más tarde, había 550 ingenios en 1870 y la producción era de unas 100.000 toneladas de azúcar, la cifra más alta alcanzada allí en el siglo XIX; en 1910, 15 centrales producían 233.000 toneladas. A su vez, esto motivó la aparición de los latifundios azucareros en Cuba, Puerto Rico y la República Dominicana (siglo y medio después del proceso correspondiente en islas de las Indias Occidentales británicas como Barbados). En el terreno social, el proceso de consolidación supuso el fin de la antigua clase de plantadores propietarios de esclavos (excepto en la República Dominicana, donde esa clase no existía), que fueron sustituidos por un nuevo tipo de empresario industrial. En la Cuba de 1895 únicamente el 17 por 100 de los propietarios de centrales procedía de las antiguas familias que eran dueñas de plantaciones. La revolución industrial en la industria del azúcar también hizo necesario transformar las relaciones laborales. Tuvo lugar la crisis definitiva del sistema esclavista en que se basaba el antiguo ingenio y la esclavitud fue abolida en Puerto Rico en 1873 y en Cuba en 1880-1886.

Sin embargo, esta revolución industrial del Caribe no estuvo acompañada de una revolución agraria complementaria. Al contrario, la vertiente agrícola de la industria azucarera (la siembra, el cultivo y la recolección) siguió sumida en su tradicional atraso, cuyo origen eran las pautas culturales de la posesión de esclavos, incluso bajo un régimen jurídico nuevo. Así, se abrió un abismo tecnológico entre el sector industrial y su base agrícola. Contrastando con la modernidad de la central, el sector agrícola retuvo sus costumbres tradicionales y anticuadas: en el plazo de pocos años hizo su aparición la ley de rendimientos decrecientes (que es aplicable allí donde, como en este caso, no se hizo ningún esfuerzo por mejorar el rendimiento de las cosechas mediante métodos de cultivo modernos), caracterizada por la tendencia a una menor producción de caña.

La primera respuesta a esta situación, que se veía agravada por otros factores sociales y jurídicos, consistió en crear una separación administrativa entre la elaboración de azúcar (el sector industrial) y el abastecimiento de la materia prima, es decir, la caña (el sector agrícola). La relación entre estos dos sectores sería una fuente permanente de conflictos desde las postrimerías del siglo XIX. La an-

---

1 tonelada corta = 2.000 libras avoirdupois = 0,907 toneladas métricas
1 tonelada larga = 2.240 libras avoirdupois = 1,016 toneladas métricas
En el presente capítulo, 1 tonelada significa 1 tonelada métrica de 1.000 kilos.

tigua oligarquía azucarera criolla de Cuba y Puerto Rico, que en su mayor parte se vio obligada a dejar la vertiente manufacturera de la industria, en muchos casos se quedó en calidad de colonos, propietarios de plantaciones de caña, y chocaba constantemente con los nuevos magnates industriales: los hacendados, propietarios de las centrales.

A consecuencia del proceso de industrialización, la productividad del trabajador industrial de la central aumentó mucho; pero la productividad del trabajador agrícola, especialmente la del cortador de caña, siguió siendo la misma, toda vez que los métodos de cultivo y recolección no habían evolucionado. Además, con el fin de aprovechar la enorme capacidad de las nuevas instalaciones industriales, las zafras o cosechas de azúcar se hicieron cada vez mayores, pero se llevaban a cabo en períodos más cortos, que generalmente empezaban en enero y terminaban en abril. A su vez, esto creó dos problemas de magnitud trascendental: uno relacionado con la mano de obra; el otro, con la amortización y la óptima utilización de la nueva y costosa maquinaria.

En lo que respecta a la mano de obra, la cantidad de caña que requería la industria moderna hacía necesario emplear a cientos de miles de trabajadores agrícolas (cortadores de caña) simultáneamente durante un período de tres a cuatro meses al año. Ello planteó, con todas sus dimensiones trágicas, el problema del empleo estacional durante cuatro meses al año, lo cual, para la mayoría de los trabajadores, significaba un desempleo estacional los restantes ocho meses. Esta situación no existía antes porque, con la mano de obra esclava y no especializada (a la que, de todos modos, había que mantener durante todo el año), con máquinas rudimentarias, reducidas moliendas diarias y largas estaciones de recolección, casi siempre había trabajo para todos. Pero el funcionamiento óptimo de la plantación moderna requería la existencia de un ejército de trabajadores desempleados, idealmente situados fuera de la central, pero sometidos a una presión económica que les obligaba a vender baratos sus servicios, con un mínimo de beneficios sociales, en calidad de cortadores de caña. Estos trabajadores formaban una masa migratoria, y su migración podía ser o bien interna (de una parte del país a otra) o externa (de un país a otro). Una mezcla de ambas clases de migración se convirtió en la pauta.

El otro problema que creó la instalación de maquinaria moderna fue la necesidad de encontrar fuentes complementarias de ingresos, no relacionadas necesariamente con la industria del azúcar, que ayudaran a amortizar la enorme inversión económica. Ciertas instalaciones de doble finalidad (ferrocarriles, centrales eléctricas, fundiciones, etcétera), así como algunos servicios específicos, se convirtieron en empresas independientes, con una existencia económica autónoma. De esta forma, nos encontramos con que en las centrales típicas el ferrocarril que transportaba caña de azúcar también ofrecía servicios de pasaje, la central eléctrica suministraba electricidad para las instalaciones de la central y también para los asentamientos próximos que estuvieran dispuestos a pagarla, y la fundición fabricaba cosas para el municipio, desde bancos para el parque hasta tapaderas de cloaca; por todo ello, pedía precios elevados porque la central gozaba de un monopolio de estos servicios en su región, además de tener influencia decisiva de carácter económico y político. La típica central cubana del decenio de 1890 controlaba la tienda donde se vendían mercancías diversas, el hotel, casas

y barracones, ya fueran permanentes o temporales, la barbería, la carnicería, la farmacia y, a veces, hasta la casa de juego y el burdel. En parte, por su propio beneficio financiero y, en parte, para intensificar su dominio global de la región circundante, las centrales incluso acuñaban sus propias monedas privadas, que consistían en *tokens*. Así pues, en Cuba, Puerto Rico y Santo Domingo se reproducía, en condiciones de colonialismo y subdesarrollo, uno de los aspectos más típicos de la Revolución industrial inglesa.[3]

Había dos maneras de emplear el *token* azucarero. Una consistía en que la central pagaba a sus trabajadores con *tokens*. Estos *tokens* eran moneda de curso legal en todas las tiendas e instalaciones de los alrededores de la central, y podían redimirse allí, aunque con un descuento, que equivalía a una reducción salarial. El otro sistema consistía en que la central pagara salarios mensuales utilizando moneda oficial; pero, como los trabajadores tenían que pagar sus necesidades cotidianas a partir de su primer día de trabajo, el propietario de la tienda les adelantaba pequeños préstamos en *tokens*, que sólo podían gastarse en su comercio o en los establecimientos de otros miembros del grupo. El propietario de la tienda comunicaba a la gerencia de la central los adelantos que había hecho a cada trabajador y los totales se descontaban automáticamente de su salario a fin de mes. En casos de enfermedad o cuando el trabajador era despedido, la central avisaba inmediatamente a los dueños de las tiendas para que no concedieran crédito. Existen nóminas correspondientes a centrales cubanas y portorriqueñas que muestran cómo a fin de mes muchos trabajadores cobraban sólo el 10 por 100 de su salario en efectivo, ya que el resto se lo habían «anticipado».[4]

Hubo durante este período otro cambio importantísimo al que se ha prestado poca atención: el producto final, es decir, el azúcar elaborado por la industria de nuevo estilo, era tan diferente del producto anterior como la central era diferente del ingenio. De hecho, basta echar un vistazo a cualquier Market Report (informe del mercado) del decenio de 1860 para ver que no da los precios del azúcar (en singular) sino de los azúcares (en plural). Hasta el decenio de 1860 el mercado de La Habana desempeñó un papel clave en la fijación de los precios mundiales del azúcar, y el Colegio de Corredores de La Habana y Puerto Rico cotizaba diariamente precios correspondientes a 14 tipos diferentes de azúcar. El Dutch Standard (el «Tipo Holandés» en los países de habla hispana), que era aceptado a escala mundial como la serie de pautas más idóneas para comerciar con azúcar, daba una lista de 21 grados diferentes, basados en el color, en la que el grado 1 era prácticamente mazacote y el grado 21 era azúcar blanco en

3. Manuel Moreno Fraginals, *El token azucarero cubano*, La Habana, 1975, pp. 13-16.

4. En el decenio de 1880, el ingenio de azúcar Santa Lucía de Gibara, en Cuba, explotaba a modo de subsidiarios 5 almacenes generales, 7 abacerías, 1 zapatería, 3 barberías, 1 destilería, 1 farmacia, 9 bares, 1 escuela, 1 pastelería, 2 cantinas, 3 herrerías, 3 panaderías, 3 tiendas de ropa, 2 sastrerías y 1 guarnicionería. Todos estos establecimientos aceptaban que les pagasen con los *tokens* de níquel que emitía la central. Lo que hacía que este caso en particular se apartara un poco de lo habitual era que en estos lugares no se aceptaba el papel moneda oficial de Cuba, emitido por el Banco de España: había que cambiarlo por *tokens* de la compañía de Santa Lucía: con un descuento de más del 10 por 100 de su valor nominal. Véase *Boletín Comercial* (La Habana, 14 de julio de 1886), p. 2.

polvo. Esta plétora de grados del azúcar era la consecuencia lógica de elaborarlo utilizando maquinaria primitiva, instalada de distintas maneras en cientos de pequeñas fábricas repartidas por todo el Caribe, ingenios en los cuales la calidad del azúcar dependía de factores naturales (el grado de madurez de la caña) o de la pureza del jugo de caña obtenido por medio de operaciones manuales o de la intensidad del fuego que calentaba las calderas (un fuego alimentado por esclavos que podían echar más o menos leña) y, en definitiva, de la pericia de un maestro (generalmente analfabeto) que se guiaba sólo por sus sentidos (olfato, gusto, tacto, oído), por su larga experiencia y por la tradición transmitida por vía oral.

En cambio, los procesos industriales de las fábricas de azúcar del decenio de 1890 eran estándares; los supervisaban profesionales con formación técnica que contaban con la ayuda de métodos analíticos adoptados internacionalmente, y se llevaban a cabo en modernas instalaciones de laboratorio. Gracias a estos controles, a finales de siglo, todas las fábricas del Caribe producían azúcar centrífuga Pol 95°. En los primeros años del siglo XX una pureza de Pol 96° pasó a ser estándar. Los diferentes tipos de azúcar que se producían en la etapa preindustrializada requerían, como mínimo, tres tipos de envase: la caja, el bocoy y el saco. Este último tipo se usaba poco en el decenio de 1860 (sólo el 4 por 100 del total de ventas en el mercado de Nueva York). En 1890 la situación ya había cambiado por completo; los Estados Unidos importaban más del 95 por 100 de su azúcar en sacos; a comienzos de siglo, la caja y el bocoy eran prácticamente piezas de museo.

Un tipo de azúcar, un tipo de envase: estos factores influyeron en la transformación del comercio azucarero. Como hemos visto, el azúcar Pol 96° del nuevo período industrial era un producto estandarizado, cuyo origen (caña o remolacha) o región de procedencia (Cuba, Puerto Rico, Java, Australia, Mauricio, Brasil) eran imposibles de determinar. También era un producto muy duradero; envasado en sacos, era barato de amontonar y almacenar. En cambio, los azúcares mascabados del decenio de 1860 presentaban grandes diferencias de calidad, se estropeaban fácilmente y los bocoyes en que se expedían sólo podían apilarse de tres en tres para evitar que los de abajo reventaran. Había otras diferencias esenciales: el bocoy era caro, el saco era barato; el bocoy pesaba mucho (entre el 10 y el 14 por 100 del peso del azúcar que contenía), el saco era ligero (menos del 1 por 100); el bocoy era difícil de manipular y hacía que los costes de expedición subieran enormemente, el saco era de fácil manipulación.

Todos estos factores dieron origen a una nueva costumbre comercial: el almacenamiento de grandes excedentes de sucesivas cosechas de azúcar. A medida que aumentó la costumbre de envasar en sacos el nuevo tipo de azúcar centrífuga, fue posible almacenarlo indefinidamente. Resultó el principio de una nueva dimensión del problema de las existencias iniciales (las visiblemente disponibles en los almacenes al comenzar el año azucarero) como factor que afectaba los precios del azúcar. Es importante señalar que los comerciantes del ramo siempre habían tenido en cuenta las existencias iniciales al fijar sus precios, por lo que no era en sí mismo un fenómeno nuevo: lo que cambió fue su magnitud. Antes de 1860, las existencias disponibles raramente llegaban a representar el 10 por 100 del consumo anual estimado; en el decenio de 1890 ya era común que excedieran el 30

por 100 del citado consumo, y la tendencia subía constantemente.[5] Cuanto más abundantes eran las existencias de azúcar que los importadores tenían en sus almacenes, mayor presión podían ejercer sobre los productores para hacerles rebajar sus precios.

Todas estas condiciones nuevas (producto uniforme, envasado en sacos, pautas mundiales, grandes existencias disponibles) llevaron inevitablemente a lo que cabría denominar «la revolución del comercio del azúcar». Esta revolución comercial fue en parte resultado de los factores que hemos citado, pero también la causaron otros rasgos de la economía mundial durante el último tercio del siglo XIX. Hubo varias fechas significativas en los decenios de 1860 y 1870. Por ejemplo, los historiadores señalan 1871 como el año en que el tonelaje transportado por barcos de vela, que estaban sujetos a los caprichos del viento, fue superado por primera vez por el que se embarcó en vapores, que eran rápidos, puntuales y ofrecían fletes bajos. Un vapor podía transportar cinco veces la carga de un velero de igual desplazamiento. Además, la apertura del canal de Suez había eliminado los veleros de las travesías regulares Europa-Lejano Oriente. En general, cabe calcular que los fletes entre América y Europa descendieron una media del 25 por 100 entre 1860 y 1880, mientras que el porcentaje de descenso era del 63 por 100 en el caso de los fletes entre Europa y las colonias azucareras del Lejano Oriente (India, Java, Mauricio, Filipinas). Debido a ello, estas colonias orientales pudieron romper por fin la muralla que los elevados fletes habían construido a su alrededor y que limitaban su desarrollo. Al mismo tiempo, empezó a llegar a California azúcar de Hawai.

Hasta ese momento, los factores nuevos sólo habían afectado a los países que producían azúcar de caña. Pero, de forma simultánea, los últimos decenios del siglo presenciaron un auge tremendo del azúcar de remolacha. En 1860, las 352.000 toneladas de azúcar de remolacha producidas representaban el 20 por 100 del total de la producción azucarera mundial. En 1890, sin embargo, la producción de azúcar de remolacha había subido hasta 3,7 millones de toneladas, lo que representaba un total del 59 por 100 de la producción mundial. De ser importadora neta de azúcar, la Europa continental había pasado a ser exportadora. Y, lógicamente, el resultado no fue en modo alguno una «competencia limpia»: un sistema proteccionista intrincadísimo, complementado por un sistema de subvención y ayuda directa (las llamadas «primas al azúcar»), puso los precios del azúcar de remolacha por debajo de toda posible competencia y expulsó de los mercados europeos a los azúcares cubano, portorriqueño y dominicano. En 1870, Cuba exportó a Europa (excluyendo el mercado nacional español) alrededor de 260.000 toneladas de azúcar, que representaban el 37 por 100 del total de exportaciones. En 1880 la cifra había bajado a 50.000 toneladas, alrededor del 8,54 por 100, y en 1890 las exportaciones a Europa fueron de sólo 4.702 tone-

5. En general, las estadísticas relativas al azúcar en el siglo XIX presentan un panorama confuso. La primera serie de informes de existencias iniciales y finales correspondientes a mercados europeos empezó a publicarse en la famosa *Weekly Price Current*, de Caesar Czarnikow, en 1872, aunque anteriormente se habían publicado informes esporádicos. Casi al mismo tiempo empezaron a aparecer otras listas en F. O. Licht, *Monthly Report on Sugar*, y en Willett y Hamlen, *New York Statistical Sugar Trade Journal*. Las cifras que aparecían en estas publicaciones a veces diferían en hasta un 80 por 100.

ladas, lo que equivalía al 0,72 por 100 del total de las exportaciones de azúcar cubano.

A los tres países de habla hispana (dos de los cuales todavía eran colonias) les quedaba un solo cliente en lo que a su azúcar se refiere: los Estados Unidos. Java incrementó su producción azucarera gracias al mercado holandés protegido; la India y Mauricio se beneficiaron, hasta cierto punto, del proteccionismo inglés, del mismo modo que Reunión (la antigua isla de Borbón) se benefició de la política francesa. Cuba y Puerto Rico (y las Filipinas), en cambio, jamás tuvieron un mercado protegido: de todos los países coloniales de Europa, España era el que tenía el consumo de azúcar per cápita más bajo y, además, su deficiente desarrollo comercial y marítimo no le permitía reexportar las materias primas de sus colonias. El azúcar de Santo Domingo también estaba en manos de quien era casi su cliente exclusivo: los Estados Unidos.

En 1890, el mundo del comercio azucarero ya había adquirido las mismas características que conservaría hasta 1960. En primer lugar, se encontraban los productores europeos de azúcar de remolacha, muy desarrollados y defendidos por barreras proteccionistas. En segundo lugar, venían los países coloniales que producían azúcar de caña para los mercados protegidos que sus metrópolis les ofrecían (las colonias francesas británicas, las Indias Orientales holandesas y Hawai). El tercer lugar lo ocupaban las colonias —Cuba, Puerto Rico, Filipinas— y países independientes, como Brasil y Santo Domingo, que no tenían mercados protegidos a los que pudieran venderles su azúcar. La diferencia entre el consumo total de azúcar europeo y el abastecimiento de azúcar de remolacha local más el azúcar de caña procedente de las colonias protegidas constituía el precio por el que competían Cuba, Puerto Rico, Santo Domingo y Brasil, principalmente. Esta brecha mínima en la barrera proteccionista, irregular, inestable y residual, recibiría, en el siglo XX, el nombre imponente de «libre mercado».

A finales del siglo XIX el mercado europeo de azúcar importado se caracterizaba por su falta de elasticidad: puede decirse sin exagerar que sólo en grado muy limitado (en el mercado «libre» o residual que acabamos de mencionar) existía la competencia libre o la interacción de la oferta y la demanda. El mercado norteamericano poseía características de libre mercado por cuanto sus productores locales, aunque se beneficiaban del proteccionismo, satisfacían un porcentaje mínimo de las necesidades del país. Cuba era su proveedor principal: en el decenio de 1860 las exportaciones de azúcar cubano a los Estados Unidos atendieron a más del 60 por 100 del consumo norteamericano y la tendencia era hacia arriba. El resto llegaba principalmente de Puerto Rico y Brasil y, en menor medida, de Santo Domingo. Cuba y Puerto Rico, empero, eran países coloniales, y la República Dominicana, aun siendo independiente, debe considerarse como una colonia desde el punto de vista económico. Eran países pobres, atados a una sola cosecha principal, a un solo producto principal de exportación, a un solo mercado principal. Carecían por completo de medios de autodefensa económica y tampoco tenían en aquel tiempo la menor probabilidad de formar una comunidad de productores con el fin de salvaguardar los precios de sus materias primas.[6]

6. Fue en los críticos años del decenio de 1930 cuando los precios del azúcar bajaban con frecuencia hasta quedar por debajo del coste de producción, que se celebraron las primeras con-

Con los países productores de caña de azúcar prácticamente indefensos, el comercio del azúcar pronto se vio dominado por poderosos intereses comerciales internacionales que expulsaron incluso a los comerciantes locales, reduciéndolos al papel de simples intermediarios de las grandes compañías internacionales. Se produjo el correspondiente desplazamiento de la ubicación de los mercados donde se fijaban los precios: en 1884, por ejemplo, el precio de Hamburgo era más importante, influía más en las decisiones comerciales, que las cotizaciones de La Habana. Hubo, además, otro acontecimiento fundamental que señaló la llegada de una nueva época en el comercio azucarero. Hasta el decenio de 1860, los precios del azúcar se fijaban en el mercado. Y el concepto de *mercado* era estrictamente físico: se refería a los distritos geográficos, urbanos, donde se hallaban situados los almacenes y donde los comerciantes efectuaban sus operaciones. En Londres era Mincing Lane; en Nueva York, la parte baja de Wall Street; en El Havre, la gran plaza donde hoy se alza el edificio de la bolsa; en La Habana, la zona portuaria cerca del Colegio de Corredores, donde estaban las principales compañías comerciales: Drake y Hermanos, Samá y Cía., Ajuria y Hermanos, y otras. Y lo que se quería decir al hablar de «precios de mercado» eran los altibajos de las ventas más importantes del día, esto es, los máximos y mínimos precios que se pagaban por el azúcar para su entrega inmediata («rápida» o «pronta»). El pago de las compras se hacía generalmente a la entrega. (Aunque también era costumbre mandar azúcar consignado a los mercados europeos o estadounidenses para venderlo por medio de agentes, también en este caso para entrega inmediata.)

En este mundo de comercio, físico y tangible, los parámetros que había que fijar eran igualmente objetivos y concretos, y requerían que el comerciante se ocupara personalmente de resolver problemas específicos en vez de analizar teóricamente las condiciones y tendencias del mercado. El comerciante hacía sus cálculos utilizando una aritmética elemental, de ahí la figura del comerciante en azúcar rico pero analfabeto. Del mismo modo que los viejos ingenios de azúcar con mano de obra esclava fueron barridos por la industria moderna, este tipo de comercio (y, por consiguiente, este tipo de comerciante) sería sustituido por empresas nuevas que emplearían métodos también nuevos en los últimos treinta años del siglo XIX. Había una sencilla realidad física: las antiguas organizaciones de comercio ya no podían hacer frente a los factores múltiples que ahora intervenían en la firma de un acuerdo para la venta de azúcar, o en el mercado de futuros en las bolsas de Nueva York, París, Londres o Hamburgo.

En resumen, pues, la moderna industria azucarera de las postrimerías del siglo XIX, intrincado complejo económico con un enorme volumen de producción que tenía que satisfacer criterios de calidad internacionales, nació en un mundo que desde el decenio de 1860 era sacudido constantemente por fenómenos nue-

ferencias internacionales para limitar la producción y fijar los cupos de exportación. El Acuerdo Internacional sobre el Azúcar, firmado en la Conferencia de Londres del 5 abril al 6 mayo de 1937, fue el primero en incluir tanto a los países importadores como a los exportadores, comprometiéndose aquéllos a reservar para éstos ciertas proporciones fijas de sus importaciones. Sin embargo, hasta las conversaciones que precedieron al Acuerdo Internacional sobre el Azúcar de 1968, no pudieron los países productores en vías de desarrollo hacer que prevalecieran algunos de sus intereses fundamentales.

vos: la ascensión del capitalismo mundial de signo monopolístico, la creciente velocidad del transporte, las técnicas radicalmente nuevas para tratar la información. La aplicación de las matemáticas al mundo de los negocios (especialmente, las encuestas por muestreo, el concepto de los índices, la mejora de las estadísticas económicas); el moderno tratamiento de datos (el sistema de clasificación decimal, otros sistemas de codificación y recuperación, las tarjetas perforadas); los nuevos métodos de transmitir información (el telégrafo, los códigos telegráficos, el teléfono, el cable atlántico, el teletipo); el concepto de *marketing*, nuevos métodos para evaluar la eficacia de la gestión y para manipular la opinión pública; el uso de estudios sociológicos y antropológicos para ayudar a los incipientes *trusts* internacionales a alcanzar la dominación económica: todo esto se encuentra en la especulación en gran escala que hubo en el comercio azucarero durante los últimos años del siglo XIX.

En este sentido, el comercio del azúcar iba a la cabeza de los negocios internacionales. Por ejemplo, la empresa alemana F. O. Licht, fundada en 1861, fue la primera compañía de corredores de azúcar que aplicó con éxito los muestreos en gran escala para predecir la producción azucarera mundial. Las cifras de la Licht, publicadas en el famoso *Monthly Report on Sugar* a partir de 1868, eran un instrumento fundamental para los especuladores importantes del ramo del azúcar. C. Czarnikow Ltd., de Londres, llevaba a cabo una labor parecida a la de Licht, pero concentrándose en el Caribe. En 1897, esta empresa abrió una sucursal en Nueva York que interpretaría un papel decisivo en el comercio del azúcar de Cuba, Puerto Rico y Santo Domingo; en 1909, se fusionó con Manuel Rionda, corredor cubano establecido en Nueva York y, con el nombre de Czarnikow-Rionda Company, en pocos años dominó el mercado hasta tal punto que pudo hacer de corredor exclusivo de las cosechas cubanas durante la guerra (1914-1918) y de alrededor del 80 por 100 de las puertorriqueñas y dominicanas del mismo período.[7] Empresas de este tipo funcionaban simultáneamente en calidad de investigadoras del mercado, editoras de publicaciones del ramo y corredoras, así como de agentes de ciertos poderosos intereses azucareros, aunque esto último se hacia de forma más o menos discreta: por ejemplo, Willet & Hallen (que luego se llamaría Willet & Grey Inc.) actuaba en secreto por cuenta de la American Sugar Refining Co., que a la sazón era uno de los mayores *trusts* del mundo.

En los últimos treinta años del siglo XIX, el mercado azucarero del mundo cayó en manos de un pequeño grupo de refinadores y banqueros que usaban los más avanzados métodos «de gran empresa» para hacerse con el control de los productores de azúcar en bruto y eliminar a los viejos comerciantes. En esta lucha, que aquí no podemos describir con detalle,[8] la estrategia clave consistía en

7. Para una descripción general de la empresa de F. O. Licht, véase *Jubiläumausgabe*, publicada en 1961 con motivo del centenario de la compañía. Una crónica contemporánea de los métodos de muestreo utilizados por F. O. Licht se encuentra en *L'Economiste Français*, en la sección dedicada a «Sucres», 13 de septiembre de 1890, p. 340. Para información referente a la empresa Czarnikow, véase Hurford Janes y H. J. Sayers, *The Story of Czarnikow*, Londres, 1963. Los archivos de la Czarnikow-Rionda Company pueden consultarse en el Center for Latin American Studies, Universidad de Florida, Gainesville, Florida.

8. Para un estudio detallado de la ascensión del Sugar Trust en los Estados Unidos, así como de los métodos que empleaba, véanse Alfred S. Eichner, *The emergence of oligopoly.*

crear un mecanismo para la fijación de precios que, al mismo tiempo que aparentaba respetar las reglas de la oferta y la demanda, hiciera posible acaparar el mercado. En este aspecto, el papel de las lonjas de productos fue fundamental e inauguró una nueva era en el comercio de productos coloniales. Para el Caribe, sobre todo Cuba, Puerto Rico y Santo Domingo, fueron especialmente significativas la London Sugar Exchange y la New York Produce Exchange (que más adelante pasaría a ser la famosa New York Coffee and Sugar Exchange).

Estas lonjas de productos eran de origen antiguo, al menos en teoría: algunos estudiosos afirman que descendían directamente de las bolsas medievales. Pero fuera cual fuese el parentesco, la similitud sólo era superficial. Antes de esta revolución comercial, las lonjas de productos eran organizaciones constituidas de forma conjunta por compradores y vendedores, una especie de mercado organizado donde las fuerzas de la oferta y la demanda se encontraban para llevar a cabo transacciones comerciales. Pero las lonjas nuevas se caracterizaban por una diferencia esencial: los productos no se vendían realmente de forma directa y las transacciones que se efectuaban eran sólo especulativas. En pocas palabras, las operaciones consistían en firmar contratos de venta en los cuales una de las partes se comprometía a suministrar cierta cantidad de azúcar en cierta fecha: esto es, se hacía una venta al precio del día para su entrega futura. Cuando llegaba la fecha de entrega, no se entregaba azúcar, pero entonces el precio del azúcar que constaba en el contrato se recalculaba basándose en el precio que estuviera vigente en el día de la entrega, y la diferencia entre los dos precios era pagada por una de las partes a la otra en efectivo, menos una comisión que se pagaba a la lonja por sus servicios. Como cada día se llevaban a término muchas operaciones de esta clase, la lonja proporcionaba el medio de liquidar la transacción, es decir, actuaba como cámara de compensación. De hecho, el azúcar pasaba de unas manos a otras en menos del 1 por 100 de las operaciones. Así pues, la lonja no sustituyó al mercado físico, en el cual se vendía y compraba azúcar de verdad: sencillamente lo dominaba, imponiendo precios y condiciones. Se comprende que en el decenio de 1890, *Economic Journal*, la prestigiosa publicación londinenese, dijese que la Produce Clearing House era «... una mesa de juego, un Montecarlo en Mincing Lane».[9]

No obstante, según ya hemos mencionado, las lonjas no eran solamente lugares donde se jugaba con los precios de los productos, sino que también las inventaron grupos económicamente dominantes con el propósito exclusivo de ampliar y consolidar su control del mercado. En 1897, al comparecer ante una comisión del senado norteamericano que investigaba el gran escándolo del *trust* del azúcar, Theodore Havemeyer, presidente de la American Sugar Refining Co., afirmó que utilizaba con regularidad la bolsa de valores para sobornar a funcionarios del gobierno y la lonja de productos con el fin de imponer sus precios a los azúcares sin refinar de Cuba, Santo Domingo y Puerto Rico.[10]

Sugar refining as a case study, Baltimore, 1969, y Jack Simpson Mullins, «The Sugar Trust: Henry O. Havemeyer and the American Sugar Refining Company», tesis doctoral inédita, Universidad de Carolina del Sur, 1964.

9. Véase A. Ellis, «Does speculation raise prices?», *The Economic Journal*, 1 (1891), p. 197.

10. Véase Mullins, «The Sugar Trust», cap. VII.

Como era de esperar, las actividades de las lonjas de productos no estaban reguladas en el último decenio del siglo XIX. Diariamente se llevaban a cabo operaciones que hoy día ni siquiera podrían intentarse. Hay que recordar, no obstante, que la recogida y el manejo de datos eran fenómenos nuevos en aquel tiempo y que no había reglamentos que afectaran las relaciones entre lonjas diferentes, por lo que era posible (gracias al telégrafo internacional, que, por cierto, estaba mal regulado y, además, controlado por un grupo de especuladores) sacar partido de la diferencia de cinco horas entre Inglaterra y la costa oriental de Norteamérica para conocer los precios de cierre en Londres antes de que la bolsa de Nueva York abriera sus puertas. En general, puede decirse que en los Estados Unidos (que a la sazón eran prácticamente el único mercado del azúcar de Cuba, Puerto Rico y la República Dominicana) las ventas de futuros del azúcar careció de legislación reguladora hasta que la increíble especulación de 1920-1921 dio origen a la controvertida ley del mercado de futuros del 24 de agosto de 1921. La ley fue declarada anticonstitucional poco después, aunque finalmente volvió a promulgarse, con cambios de poca importancia, el 21 de septiembre de 1922.

El crecimiento de la producción de azúcar, *c.* 1860-*c.* 1900

Durante el siglo XIX, la producción de azúcar de Cuba aumentó ininterrumpidamente, año tras año, hasta 1875, momento en que las plantaciones de esclavos, que desde hacía algún tiempo mostraban claras señales de crisis, empezaron el descenso hacia su desintegración definitiva al abolirse la esclavitud en el decenio de 1880. Reflejadas en un gráfico, las peripecias de la industria del azúcar mostrarían grandes fluctuaciones, sobre todo en el período comprendido entre 1876 y 1880, lo cual reflejaría la transición del antiguo ingenio a la moderna central. En el decenio de 1890, sin embargo, Cuba ya había recuperado su posición como mayor productor de azúcar del mundo, con cinco cosechas sucesivas de más o menos un millón de toneladas, sólo para sufrir luego la gran caída provocada por la guerra de independencia (1895-1898).

Puerto Rico, en cambio, mantuvo su tendencia económica hacia arriba sólo hasta el decenio de 1850, momento en que empezó una serie de altibajos que reflejaba la inestabilidad de su producción basada en la esclavitud. En 1873, se abolió la esclavitud durante un período de cosechas abundantes. Sin embargo, la abolición en Puerto Rico no fue acompañada de un proceso general de modernización y la producción descendió mucho en el decenio de 1890.

Diversos factores contribuyeron al desarrollo desigual de estas dos colonias que tenían la misma metrópoli y, por consiguiente, la misma forma de gobierno, además de compartir el mismo clima y hallarse en la misma región geográfica.

En primer lugar, los antecedentes históricos de las dos islas eran distintos. Desde el siglo XVI hasta el XVIII y los dos primeros decenios del XIX, Cuba fue un centro para la defensa del imperio español, la principal base marítima tanto para la flota de guerra como para la mercante y una importante región productiva. Estos factores permitieron el crecimiento de una oligarquía que llegó a ejercer un poder político casi único y que desde el principio acumuló grandes sumas de capital derivadas de servicios, tales como el comercio, la construcción naval, la

construcción de fortificaciones, etcétera. Este capital fue invertido luego en recursos agroindustriales: tabaco, café y azúcar. La oligarquía cubana pudo aprovechar las condiciones favorables para el comercio exterior que en 1791 creó la revolución de Haití, que hasta entonces había sido el principal productor de azúcar del mundo. Cuba era poseedora de un importante complejo azucarero que en 1840 ya producía más que todas las Indias Occidentales británicas juntas.

En Cuba, a diferencia de las colonias francesas o inglesas de las Indias Occidentales, los ingenios de azúcar eran financiados por inversiones nativas y, con muy pocas excepciones, nunca pertenecieron a propietarios absentistas. Al contrario, sus dueños vivían en Cuba y, por regla general, al empezar cada recolección se instalaban en sus ingenios para vigilar y administrar sus intereses directamente. Cual empresarios modernos, se mantenían al corriente de los avances de la tecnología mundial y adoptaban sin demora las máquinas y las técnicas que podían mejorar la capacidad o la rentabilidad de la industria azucarera cubana.

Ya en 1796 estos hombres de negocios nativos habían llevado a cabo los primeros experimentos para adaptar la máquina de vapor al ingenio de caña de azúcar; en 1837, inauguraron el primer ferrocarril del mundo dedicado al transporte de azúcar y melaza desde los ingenios hasta los puertos (y, de hecho, el primer ferrocarril de la clase que fuera que hubo en América Latina); en 1842, empezaron a usar tachos al vacío para obtener azúcar; en 1844 (en el mismo año que los Estados Unidos), tendieron los primeros hilos telegráficos; en 1849, instalaron centrífugas para elaborar azúcar. Cuba, que era una posesión colonial, se adelantó a todos los demás países latinoamericanos, en lo que se refiere a avances tecnológicos, durante el siglo XIX. Bajo la doble influencia de privilegios legislativos y de una dinámica clase empresarial, y con la ayuda de condiciones naturales extraordinariamente favorables (tierras muy fértiles, clima ideal, grandes recursos forestales, etcétera), es comprensible que Cuba fuese el mayor productor de azúcar del mundo desde 1840 hasta 1883. Puerto Rico, que no poseía estas características, era un productor mucho más modesto.

Sin embargo, en el decenio de 1860, tanto las plantaciones cubanas como las puertorriqueñas empezaron a mostrar los primeros síntomas de crisis. Era una crisis estructural, provocada por el descenso continuo de la rentabilidad de la mano de obra esclava y por las dificultades nacidas de la adopción de las nuevas tecnologías.[11]

Así pues, empezó un período de inestabilidad en el cual el problema principal con que se encontraban los productores —y, por ende, los círculos oficiales— era dar con una fórmula que permitiese resolver la transición de la esclavitud a la mano de obra asalariada. El objetivo de los productores era obtener de España una ley de abolición que los indemnizase y permitiera recuperar el capital que habían invertido en esclavos con el fin de reinvertirlo en maquinaria moderna. También tenían la esperanza de que se promulgaran otras leyes que proporciona-

11. Las conclusiones que se sacan aquí acerca de la rentabilidad de la esclavitud para el propietario de esclavos se basan en un análisis econométrico de fichas contables de ingenios de azúcar cubanos. Véase Manuel Moreno Fraginals, *El ingenio*, vol. II, La Habana, 1977, cap. 1. Para más comentarios acerca de la industria azucarera cubana en el período anterior a 1870, véase Thomas, *HALC*, V, capítulo 5.

sen una reserva barata y constante de trabajadores «libres», es decir, semiesclavizados, a los que obligarían a trabajar doce o catorce horas diarias por un salario de hambre y despedirían luego, al finalizar la recolección.

Es un hecho que en la Cuba de 1863 más del 95 por 100 de todas las propiedades azucareras estaban hipotecadas. Los estudios económicos del período indicaban que los 300 millones de pesos invertidos en azúcar soportaban una carga hipotecaria de 200 millones de pesos, es decir, dos tercios de la industria del azúcar estaban en manos de comerciantes que, en Cuba y Puerto Rico, cumplían las funciones de banqueros.[12]

En el decenio de 1860, esta situación crítica en las dos islas se vio aliviada bruscamente por una serie de acontecimientos externos de signo favorable, los cuales, más que resolver las dificultades estructurales inherentes (pues la plantación con esclavos había agotado toda posibilidad de reforma interna), lo que hicieron fue prolongar la vida del sistema. Durante años, la guerra de Secesión en los Estados Unidos y la francoprusiana en Europa crearon el clásico efecto de trastornar las condiciones del mercado, incrementando la demanda y haciendo subir los precios. En la propia Cuba, la guerra de los Diez Años (1868-1878), primera lucha en gran escala por la independencia, también intensificó el pánico en el comercio del azúcar y amplió las condiciones favorables del mercado. Hubo casi diez años de buenas cosechas y precios altos (aun cuando en Cuba la mayor parte de ellos coincidieron con la guerra de los Diez Años) que permitieron a los productores de azúcar cubanos amortizar gran parte de sus hipotecas y a sus colegas portorriqueños comenzar la mecanización de sus ingenios, que, en general, iban a la zaga de los cubanos en ese sentido. Pero este período fue una excepción de la tendencia y, una vez transcurrido, la crisis se hizo sentir de nuevo, con más fuerza que nunca.

En Puerto Rico, la desintegración de las plantaciones de caña de azúcar de estilo antiguo, fue rapidísima. En 1870, había 550 ingenios con una producción total de 96.000 toneladas; en 1880, las cifras habían descendido hasta 325 y 50.000, respectivamente. Debido al gran atraso de las técnicas, la crisis de la producción fue acompañada de una crisis de la calidad, y muchos importadores estadounidenses se negaron a comprar los azúcares crudos de Puerto Rico que los refinadores rechazaban. Pero había una razón aún más significativa para la crisis de la isla: el problema fundamental estribaba en que no había ninguna infraestructura física y económica que pudiese utilizarse a modo de base de la industrialización. Sin capital de inversión ni un sistema de ferrocarriles adecuado, y sin una acción concertada por parte de los productores, los pocos esfuerzos que se hicieron eran de carácter individual y, en su mayor parte, se limitaron a la adquisición de máquinas (que no siempre se instalaban de forma eficiente) y a la construcción de unas cuantas centrales que, hasta finales del siglo, alternaron los años buenos con los malos y, generalmente, acabaron muy endeudadas. Por citar un solo ejemplo: la Central San Vicente, en Vega Baja, fundada por Leonardo Igaravidez, marqués de Cabo Caribe, en 1873 había absorbido las plantaciones mayores que la rodeaban, con el fin de tener garantizado el abastecimiento de caña para su

12. Raúl Cepero Bonilla, *Azúcar y abolición*, La Habana, 1971, pp. 39 y ss. (otra ed.: Crítica, Barcelona, 1976).

ingenio, y tenía empleados a varios cientos de cortadores. Pero en 1879 sus deudas ya habían ascendido hasta superar el millón de pesos (1 peso = 1 dólar), cantidad increíble para aquella época. Además de la San Vicente, había en 1880 otras cuatro centrales: la Luisa, la San Francisco, la Coloso y la Canovanas. Desde el punto de vista económico, sus historias fueron parecidas durante todo el siglo XIX.

Otro factor clave que limitó el desarrollo de la industria azucarera puertorriqueña fue que la transición de la esclavitud a la mano de obra libre no salió bien. Suele decirse que la esclavitud fue abolida en Puerto Rico en 1873; pero esto sólo es cierto en el sentido jurídico. De hecho, la institución de la esclavitud se había derrumbado mucho tiempo antes y, en el decenio de 1870, la isla ya carecía de una población activa que pudiera someterse a las condiciones que los propietarios de plantaciones consideraban necesarias. A diferencia de Cuba, en Puerto Rico no hubo una afluencia significativa de mano de obra inmigrante. Muy pocos peones llegaron de China; los esfuerzos por crear un sistema de trabajadores migrantes de España (que a la sazón recibieron el pintoresco nombre de «golondrinas») no tuvieron ningún éxito, y el experimento consistente en importar peones de las Indias Occidentales británicas terminó con un puñado de grupos que se instalaron en la isla de Vieques y en los ingenios de azúcar de Ponce, Humacao, Loiza y Carolina.[13]

El caso cubano fue diferente. El gran auge del azúcar tuvo lugar en regiones que tenían fácil acceso a puertos que, a mediados de siglo, ya eran servidos por una excelente red de ferrocarriles. En general, este sistema de ferrocarriles, pensado en un principio para transportar bocoyes y cajas de azúcar, resultó utilísimo para transportar caña desde los campos hasta los ingenios. En lo que se refería a la población activa, en 1847 empezó una impresionante inmigración de peones chinos, que probablemente ya eran 150.000 a finales del siglo. Otra fuente de mano de obra tuvo un origen poco habitual. Como el ejército regular español hacía falta en la metrópoli para las guerras carlistas, las guarniciones de Cuba estaban formadas principalmente por quintos. Una serie de ordenanzas cubanas —que, huelga decirlo, eran consideradas totalmente ilegales en España— permitían al quinto elegir entre servir en calidad de soldado hasta el final o trabajar de peón en un ingenio de azúcar. Dado que en aquellos momentos se estaba librando en Cuba la guerra de los Diez Años, es natural que muchos quintos prefiriesen cortar caña. Y en el decenio de 1880, los propietarios de las nuevas centrales pudieron crear un movimiento eficiente de trabajadores migrantes, que llegaban a principios de enero y se marchaban a finales de abril. Estos trabajadores procedían de las islas Canarias y de las provincias españolas de Galicia y Asturias, donde los niveles de vida eran bajísimos, había un exceso de población y mucho desempleo.

Disponiendo de grandes sumas de capital, muchos comerciantes españoles y algunas familias pertenecientes a la vieja oligarquía criolla (nacida en Cuba) in-

13. Sobre la industria azucarera puertorriqueña, véanse Andrés Antonio Ramos Mattei, «The influence of mechanisation in the system of sugar production in Puerto Rico, 1873-1898», tesis doctoral inédita, Universidad de Londres, 1977, y *La hacienda azucarera, su crecimiento y crisis en Puerto Rico (siglo XIX)*, San Juan, 1981. También José Curet, *De la esclavitud a la abolición*, San Juan, 1979.

virtieron en centrales, sobre todo a partir del decenio de 1880. En este sentido, es útil señalar que, desde el punto de vista económico, la sangrienta guerra de los Diez Años por la independencia fue rentable para la industria azucarera modernizada. La guerra, que se hizo principalmente en el extremo oriental de la isla, destruyó más de cien antiguos ingenios de azúcar, todos ellos tecnológicamente atrasados y apenas productivos. La parte occidental del país, donde se encontraban los nuevos ingenios «gigantescos» y que producía el 80 por 100 del azúcar cubano, no sufrió los estragos de la guerra.[14]

Por otra parte, el Banco Colonial y el Banco Español de la Isla de Cuba, controlados ambos por los grandes comerciantes españoles y también por algunos miembros de la oligarquía cubana, habían recibido del gobierno español el encargo de financiar la guerra, lo cual resultó enormemente rentable. Barcos cubanos y españoles, y compañías de ferrocarriles, se encargaban de transportar tropas y pertrechos. Con una administración colonial militar, y bajo presiones psicológicas «de estado de guerra», se hicieron toda suerte de negocios turbios, y enriquecerse ilícitamente pasó a ser la norma. Es evidente que al finalizar la guerra estos grupos dispondrían del capital líquido necesario para invertir en la magnífica y «nueva» (es decir, modernizada radicalmente) industria del azúcar.

Aún había otros factores. Con su experiencia en el comercio del azúcar y en la política, bien organizados y unidos por intereses comunes durante mucho tiempo, los productores locales conocían muy bien las necesidades de la época y comenzaron a crear una serie de instituciones con el fin de dirigir la nueva industria. Así nació la Asociación de Hacendados de la Isla de Cuba en 1879, cuya finalidad era coordinar los actos de los principales cerebros (y mayores inversionistas de capital) del mundo del azúcar. Desde sus comienzos, la asociación guió las actividades de los productores, fomentó proyectos destinados a traer trabajadores inmigrantes, fundó escuelas de formación agrícola e industrial, patrocinó la investigación, instaló comunicaciones directas con las lonjas del azúcar de Nueva York y Londres, publicó una revista que era muy leída y formó un poderoso grupo de presión para defender los intereses de la industria. Durante este período nacieron muchas asociaciones similares pero locales de colonos o plantadores de caña.

Finalmente, es necesario señalar otras dos cosas importantes. La primera se refiere a la abolición de la esclavitud, que en Cuba se llevó a cabo en 1880 (siete años después de Puerto Rico). La abolición, empero, no significó que una masa de personas, bienes sometidos a todos los caprichos de sus amos, de pronto se vieran libres y en plena posesión de derechos y responsabilidades civiles. De haber sido así, la abolición hubiera provocado el derrumbamiento total de la industria azucarera, puesto que todavía en 1877 (el último año del cual disponemos de estadísticas de confianza acerca de la esclavitud en Cuba) más del 70 por 100 de la producción de azúcar se basaba en la mano de obra esclava. Que no ocu-

14. Sólo se llevaron a cabo dos censos del azúcar en Cuba durante el siglo XIX. Se encuentran en Carlos Rebello, *Estados azucareros relativos a la producción azucarera de la isla de Cuba*, La Habana, 1860 (en el libro no aparece ningún pie de imprenta y, además, en realidad se imprimió en Nueva York); *Noticias de las fincas azucareras en producción que existían en toda la isla de Cuba al comenzar el presupuesto de 1877-1878*, informe publicado en *La Revista Económica* (La Habana, enero de 1877), pp. 60 y ss.

rriera así se debió al simple hecho de que la ley de abolición fue meramente el reconocimiento *de jure* de una situación caracterizada por la desintegración *de facto* del sistema de la esclavitud.

A decir verdad, ya en el decenio de 1860, y mucho más en el de 1870, el término *esclavitud* amparaba una gran variedad de medios de explotación de la mano de obra. Para empezar, existía el esclavo «puro», obligado físicamente a trabajar en el ingenio de azúcar. A continuación, venía el esclavo «contratado». Éste se hallaba sujeto a condiciones totalmente diferentes: los castigos físicos estaban prohibidos y recibía parte del dinero que se pagaba al contratarle. Venía luego el «jornalero», que era una variante del anterior, el esclavo que se contrataba personalmente en un ingenio a cambio de cierta cifra y que, periódicamente, entregaba una parte de su salario a su propietario nominal en concepto de pago de la condición de semiliberto con derecho a vender libremente sus servicios. Existía también el esclavo «asalariado» (rasgo muy común de la época) que generalmente cobraba entre el 50 y el 70 por 100 del salario de un hombre libre. Muchos esclavos, de todos los tipos, gozaban del usufructo de una pequeña parcela donde cultivaban productos y criaban animales, vendiendo una parte de todo ello al ingenio. Con ellos trabajaban negros y blancos libres, chinos y peones contratados procedentes de Yucatán (éstos eran prácticamente esclavos) y, a veces, presos que el Estado proporcionaba a los ingenios y que percibían un pequeño salario. Esta situación anómala en la oferta de mano de obra surtió el efecto de frenar el desarrollo industrial capitalista: la ley de abolición era un modo de racionalizar de forma productiva el confuso sistema de la mano de obra.

Todo esto nos lleva a una conclusión: en esencia, los cambios en la producción de azúcar cubano a partir del decenio de 1880 eran mucho más económicos y sociales que técnicos. Esto no quiere decir que no se hiciesen mejoras significativas en la maquinaria y los procesos: sí se hicieron, como hemos visto. Lo que afirmamos es que la renovación completa del proceso de producción no consistió meramente en instalar máquinas industriales modernas (cosa que en numerosos ingenios cubanos ya se hacía desde mediados de siglo); también entrañaba una renovación en el nivel social e institucional que sencillamente no podían efectuar los propietarios de esclavos. Entre éstos, los más reaccionarios conservaron y explotaron a sus esclavos mientras ello les fue posible: aferrándose a un pasado que estaba condenado a desaparecer, conservaban sus esclavos porque los consideraban como parte de su inversión. Quizá, a su modo de ver, no había ninguna alternativa.

El otro factor clave que debe mencionarse es el proceso de consolidación en Cuba. La industrialización, como hemos visto, hizo que las unidades menos eficientes desaparecieran pronto. En Matanzas, la región azucarera más importante de Cuba, había 517 ingenios en 1877 y la producción ascendía a unas 350.000 toneladas; en 1895, el número de ingenios había quedado reducido a 99, pero la producción, cifrada en 600.000 toneladas, casi se había doblado.[15] Sin embar-

15. Para 1877, véase la nota 14. Los datos correspondientes a 1895 proceden de *La relación de los ingenios de las provincias y datos relativos a los mismos*, Matanzas, 23 de septiembre de 1895 (registro compilado por orden de las autoridades provinciales). El manuscrito está en el Archivo Histórico de Matanzas.

go, durante estos decenios finales del siglo XIX, la concentración de la producción en ingenios menos numerosos pero mayores no tuvo un equivalente en el sistema de tenencia de la tierra. Posiblemente, los gravámenes y otras obligaciones de la condición de terrateniente (en especial el tipo de censo irredimible e indivisible) conspiraban contra todos los esfuerzos por llevar a cabo una consolidación de tierras que complementase la concentración industrial. El resultado de ello fue una amplia discrepancia entre la agricultura y la industria, y explica en parte el atraso de la plantación de caña de azúcar en un período de avances industriales y tecnológicos.

Desde el punto de vista de la propiedad directa, ya fuese de tierra o de ingenios, hay pocas señales de la presencia de capital estadounidense en la industria azucarera cubana del siglo XIX. Había, por supuesto, propietarios de ingenios que eran norteamericanos, del mismo modo que los había que eran franceses, canadienses y alemanes. Las cifras de las fuerzas estadounidenses, que ocuparon la isla en 1898, indican que en aquel entonces el 93,5 por 100 de los ingenios pertenecía a cubanos y españoles; sólo el restante 6,5 por 100 era propiedad de extranjeros, incluyendo, desde luego, ciudadanos de los Estados Unidos. Convendría señalar, además, que muchos de los ingenios que en las listas constaban como norteamericanos, en realidad, pertenecían a cubanos y españoles que poco antes habían adquirido la ciudadanía estadounidense.

Hasta ahora hemos hablado principalmente del comportamiento de los factores internos que dieron forma al desarrollo de la industria del azúcar en Cuba durante los últimos decenios del siglo XIX. Pero en el proceso también intervinieron decisivamente factores externos. Por ende, la afirmación de que los Estados Unidos tenían sólo una presencia limitada en la industria azucarera de Cuba se refiere exclusivamente a la propiedad de ingenios de azúcar. Pero desde el punto de vista del comercio internacional, los Estados Unidos ejercían la hegemonía desde hacía mucho tiempo. En el decenio de 1870, la «edad de oro de la competencia» ya había concluido en los Estados Unidos, al menos en lo que se refería al azúcar; existía una estructura oligopolística. El Sugar Trust se fundó legalmente en agosto de 1887, fecha en que se constituyó la American Sugar Refining Company, a la vez que en octubre veintiuna compañías refinadoras de siete ciudades norteamericanas acordaron entrar en el *trust*. En la práctica, el *trust* había nacido un decenio antes.[16] La Sugar Act de 1871 fue el primer instrumento legislativo de dominación neocolonialista forjado en los Estados Unidos, bajo la presión de los refinadores de la costa oriental, con la finalidad específica de dominar económicamente a Cuba, Puerto Rico y Santo Domingo. En el decenio de 1880, las tres islas ya vendían virtualmente todo su azúcar a los Estados Unidos y comerciaban con una sola empresa en el mercado, la American Sugar Refining Co.; su azúcar era embarcado en buques norteamericanos; los precios del azúcar los fijaba el Produce Exchange de Nueva York; los plantadores y propietarios de ingenios de las islas recibían sus precios de mercado y cálculos de producción de Willet & Grey, en noticias que daba la Associated Press y transmitía la Western Union. Sin invertir directamente en tierra ni en ingenios, la anexión económica de las tres islas estaba en marcha: la anexión física por la fuerza tendría lugar unos años después.

16. Mullins, «The Sugar Trust», pp. 32-33.

En 1895, el desarrollo del azúcar cubano sufrió una brusca interrupción. El 24 de febrero, en medio de la temporada de recolección, estalló una nueva guerra de independencia, una guerra que, a diferencia de la de los Diez Años, tuvo por escenario la isla entera. La magnitud de las operaciones se desprende de unas cuantas cifras: España envió 400.000 soldados, el mayor ejército que cruzó el Atlántico hasta la segunda guerra mundial. Esto representaba un soldado español por cada tres habitantes de la isla. Durante la guerra de independencia (1895-1898) cientos de miles de hectáreas de caña de azúcar fueron incendiadas repetidamente (la caña arde con facilidad). También se destruyó un número desconocido de ingenios de azúcar. Por desgracia, carecemos de documentación cuantitativa que permita apreciar con exactitud los daños que la guerra infligió a la industria azucarera.

La historiografía cubana tradicional, influida por los intereses de los magnates del azúcar, creó el mito de la total destrucción de la industria azucarera durante la guerra. Dado que durante el período no se hicieron censos de las plantaciones de azúcar, la teoría de la ruina total sigue predominando entre muchos historiadores modernos. Pero concienzudos estudios cualitativos, que han analizado miles de fuentes dispersas, parecen demostrar que si bien se hizo evidente un descenso enorme de la producción de caña (resultado de repetidas quemas), el sector industrial, en cambio, sufrió mucho menos daño. De las 50 centrales mayores que producían en 1895, sólo 7 fueron destruidas durante la guerra, 4 sufrieron algunos daños y 39 permanecieron en pie, listas para empezar una nueva molienda. Es probable que la pérdida global efectiva que sufrió la industria fuera, a lo sumo, de entre un 20 y un 25 por 100 de la capacidad productiva instalada. Poner nuevamente en marcha la industria requirió un extenso programa de siembra de caña en unos momentos en que los peones agrícolas se hallaban muy dispersos (toda vez que la guerra había cambiado por completo la pauta de los asentamientos en muchas zonas). Esto explica el descenso de la producción durante la guerra y los primeros años de la posguerra. También explica por qué, a los tres años de finalizar la contienda, la producción de azúcar alcanzó casi un millón de toneladas, que venía a ser la capacidad instalada total en 1895.

La industria azucarera de Santo Domingo a finales del siglo XIX se vio muy influida por la guerra de los Diez Años en Cuba, que empujó a gran número de cubanos a emigrar a Santo Domingo, entre ellos muchos capitalistas modestos, propietarios de ingenios en la parte oriental de Cuba. Santo Domingo les ofrecía refugio: un país donde se hablaba su propia lengua, con unas condiciones físicas y sociales parecidas a las de Cuba, con relativa estabilidad política y donde se fomentaban y protegían las inversiones de capital extranjero en negocios agroindustriales. Entre las facilidades que se brindaban a los inversionistas cabe señalar exenciones de derechos de importación y exportación e, incluso, concesión de tierras propiedad del Estado para la construcción de ingenios de azúcar. Las condiciones naturales (el clima, la fertilidad del suelo, el riego natural, etcétera) eran igualmente favorables al desarrollo de la industria del azúcar.

En estas condiciones, empezó la primera fase de la moderna industria azucarera de Santo Domingo, dominada por empresarios cubanos, aunque los había de otras nacionalidades. Las primeras inversiones de capital, generalmente modestas, las hicieron personalmente estos hombres de negocios o se encargaron

de ellas sus agentes dominicanos (o ambas cosas a la vez); inversiones posteriores las efectuaron hombres de negocios y prestamistas locales, o fabricantes de maquinaria extranjeros que ofrecían crédito y, a modo de garantía, tomaban hipotecas sobre las industrias incipientes. La tierra era muy barata y las concesiones originales del gobierno no tardaron en ampliarse por medio de compras y arrendamientos. Desde el punto de vista tecnológico, estas nuevas plantas, aun siendo innovadoras en comparación con los ingenios locales, tomaban por modelo los ingenios del este de Cuba, esto es, no contaban con la maquinaria industrial más reciente. Obviamente, este tipo de empresa sólo podía prosperar gracias al apoyo oficial y a las condiciones excepcionales del mercado del azúcar en el decenio de 1870. En 1882, había ya 21 ingenios en Santo Domingo, pero, una vez hubo pasado su éxito original, todos ellos se vieron rápidamente ante una crisis. En 1884, cuando los precios del azúcar descendieron hasta los niveles más bajos de que haya constancia, muchos de los empresarios originales se vieron expulsados y hubo una concentración de la propiedad. Uno solo financiero logró hacerse con el control de más de diez ingenios después de 1884. Unos catorce ingenios se declararon en quiebra y cerraron, ya fuera temporal o permanentemente, entre 1884 y 1900.

Otra consecuencia de la depresión fue que los ingenios supervivientes se esforzaron de modo creciente por incorporar tecnología moderna en un intento de reducir los costes de producción, por lo que en el panorama azucarero de Santo Domingo hicieron aparición las primeras centrales que seguían el modelo cubano y que tenían los mismos problemas que describimos en su momento: la central requería campos de caña más extensos y mayor rapidez en el abastecimiento. Los ferrocarriles ofrecían las condiciones estructurales para los latifundios, pero, al igual que en Cuba, la consolidación industrial fue más aprisa que la concentración de tierra. Las nuevas y extensas centrales se vieron obligadas a crear el sistema llamado «colonato» (cultivadores de caña independientes), separando el sector agrícola del industrial. La mayor central de Santo Domingo en el siglo XIX era la Central Consuelo, en San Pedro de Macorís, fundada por la sociedad cubana de Padró, Solaún y Cía. En el decenio de 1890, bajo la dirección de un socio nuevo, el norteamericano William L. Bass, la central se convirtió en una «pequeña república», como decía la prensa de la época: esto significa que había adquirido las características de un gigante económico que dominaba social y políticamente la región.

La industria azucarera de Santo Domingo en el siglo XIX era muy pequeña en comparación con la de Cuba e incluso con la de Puerto Rico. Durante el crítico decenio de 1880, la producción total nunca superó las 20.000 toneladas anuales. No obstante, al estallar la guerra de independencia de Cuba en 1895, se produjo una escasez temporal de azúcar, con el correspondiente incremento de los precios mundiales. Los ingenios dominicanos aumentaron su producción, pero la capacidad instalada no permitía cosechas de más de 50.000 toneladas; Cuba, durante los años de guerra, producía más de 250.000 toneladas.

EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE AZÚCAR, *c.* 1900-1930

En 1900, la producción total de azúcar de Cuba, Puerto Rico y la República Dominicana fue de 430.000 toneladas, lo que equivalía aproximadamente al 4 por 100 de la producción mundial. Durante los veinte años siguientes, la industria azucarera cubana creció a un ritmo anual del 14,2 por 100; la puertorriqueña, del 14,3 por 100 y la dominicana del 8,2 por 100, de tal modo que en 1920 los tres países elaboraban un total de 4.533.119 toneladas, equivalentes al 29,3 por 100 de toda la producción mundial, aunque hay que reconocer que las cifras correspondientes a 1920 se vieron un poco tergiversadas por la crisis de la industria azucarera europea causada por la primera guerra mundial. En los tres casos sin excepción, el proceso de crecimiento tuvo un rasgo común: el estímulo que recibieron de las respectivas intervenciones militares de los Estados Unidos. Se recordará que el ejército estadounidense ocupó Cuba y Puerto Rico en 1898, y posteriormente Puerto Rico fue anexionada. La intervención militar en Cuba duró hasta 1902 y hubo luego otra en 1906-1908. En la República Dominicana el proceso fue distinto: nominalmente independiente desde 1844, los convulsos asuntos del país fueron la causa de que en 1905 se celebrase una convención que autorizó a los Estados Unidos a recaudar y administrar los derechos de aduana del país. En 1915, ante la posibilidad de que se eligiera un gobierno perjudicial para sus intereses, los Estados Unidos intervinieron militarmente y sus fuerzas ocuparon el país hasta 1924.

En cada uno de estos casos, las sociedades anónimas norteamericanas interesadas en el negocio del azúcar obtuvieron de las autoridades de ocupación las facilidades materiales y el marco jurídico necesarios para invertir provechosamente. Los cálculos de las compañías azucareras norteamericanas, como puede verse en sus prospectos y anuncios de principios del decenio de 1900, se basaban en premisas sencillas: en primer lugar, los Estados Unidos constituían un mercado azucarero en constante expansión, lo cual se debía tanto a su extraordinario crecimiento demográfico (incremento absoluto) como al cada vez mayor consumo per cápita (incremento relativo); en segundo lugar, el hecho mismo de la intervención (es decir, ocupación armada) o franca anexión garantizaba la permanencia del estatuto jurídico interno y las condiciones sociopolíticas favorables a las inversiones estadounidenses; en tercer lugar, externamente, las relaciones entre estos países y los Estados Unidos se fijaban de modo parecido, por lo que las condiciones del mercado eran estables; en cuarto lugar, debido a sus condiciones naturales (lluvias, temperatura, suelo, etcétera) los tres países eran ideales para la producción de azúcar, a la vez que su proximidad geográfica al continente añadía una ventaja: los tres eran puntos clave en la política de una esfera de intereses norteamericanos en el Caribe-América Central; en quinto lugar, en estas condiciones, las inversiones en el comercio del azúcar se contaban entre las más seguras y provechosas del mundo; en sexto lugar, no era de prever ningún cambio en estas condiciones, ni siquiera a largo plazo.

No hay que olvidar que los Estados Unidos tenían su propia y excelente tecnología azucarera, además de las fábricas capaces de construir todas las máquinas necesarias para la elaboración de azúcar así como para el cultivo y el trans-

porte de la caña. Mejor aún: todo el complejo industrial podía ser embarcado, montado, puesto en marcha, manejado y administrado por norteamericanos, ya fuera solos o con la ayuda de personal nativo preparado técnica y culturalmente por ellos.

El talón de Aquiles de tales inversiones era la caña misma, que necesariamente tenía que ser plantada, cultivada y recolectada en estos países por mano de obra nativa, o por peones importados de islas cercanas. Las grandes máquinas, su instalación, el enorme complejo de edificaciones, transporte, fuerza, teléfono y telégrafo, talleres de reparaciones, etcétera, suponían una gran inversión de capital que debía amortizarse durante un largo período, cuya rentabilidad dependía de la certeza absoluta de contar con un abastecimiento ininterrumpido de caña a un coste determinado y en la cantidad, la calidad y los períodos de entrega necesarios. Por lo que se refiere a esto, la caña es un producto infinitamente más delicado que la remolacha azucarera. Mientras que la remolacha puede recogerse y almacenarse para su tratamiento posterior, la caña debe cortarse en las cantidades exactas y triturarse antes de que transcurran veinticuatro horas: no se puede almacenar.

Por estas y otras razones, la vertiente agrícola de la industria (que, como se ha visto, es básicamente manual y en la que intervenían hasta 300.000 trabajadores en Cuba sola durante el decenio de 1920) tenía que estar a la altura de la vertiente industrial en precisión y ritmo. Pero, para complicar las cosas, al finalizar la recolección de la caña de azúcar, que por término medio duraba cuatro meses, más de la mitad de los trabajadores agrícolas eran despedidos inmediatamente; los despidos subsiguientes se hacían de forma gradual, pero sólo el 10 por 100 de los trabajadores estaban empleados todo el año.

A causa de todo ello, la moderna industria del azúcar afrontó dos problemas fundamentales desde el principio: el abastecimiento garantizado de caña y el número suficiente de trabajadores para cada recolección. Del sistema de la mano de obra hablaremos luego. En lo que respecta al cultivo de la caña, cabe describir tres etapas distintas en la historia de Cuba y Puerto Rico, pero no de la República Dominicana. Durante la primera etapa, correspondiente a los sistemas primitivos, basados en la esclavitud (cuyos restos duraron hasta el decenio de 1880), el ingenio era básicamente una empresa agrícola, ya que los dos componentes principales del activo o capital eran sus tierras y sus esclavos (es decir, trabajadores agrícolas). En una empresa así, donde era preciso mantener a los esclavos durante todo el año, es natural que hubiera que hacerles trabajar a lo largo de todo ese período, plantando y cultivando la caña durante la estación muerta. Por consiguiente, el propietario de un ingenio cultivaba la caña que se molía él.

En la segunda etapa, posterior a la abolición y que podemos considerar como de transición, se efectuó la división en sectores independientes, uno industrial y otro agrícola. Esta etapa, llamada de «división del trabajo», tuvo lugar durante el período de desarrollo de los grandes centros industriales (las centrales) en las zonas donde ya existían los campos de caña pertenecientes a los antiguos ingenios atendidos por esclavos. El rasgo característico de esta etapa de desarrollo era que la central grande no trataba sólo la caña cultivada en sus propias tierras, que nunca era suficiente, sino que, para satisfacer sus necesidades, también compraba caña a las colonias o fincas productoras que la rodeaban.

La instauración de una pauta de compras de caña a cultivadores externos por parte de los nuevos centros industriales señaló la aparición de un estrato socioeconómico de extraordinaria importancia en la historia moderna del Caribe de habla española. Estos cultivadores de caña, llamados «colonos», eran, por regla general, ex propietarios de ingenios (o sus herederos). Poseían un nivel cultural razonable, experiencia política y un sentido de la identidad de grupo, si no de clase. En el decenio de 1880 ya habían empezado a organizarse en asociaciones para la defensa de sus intereses comunes. Así, en cuanto la separación económica entre los sectores industrial y agrícola de la industria azucarera fue un hecho consumado, se produjo un conflicto manifiesto entre los intereses de los sectores; y puede decirse que, al menos a finales del siglo XIX y comienzos del XX, los colonos tenían la sartén por el mango.

Esta era la situación con que se encontraron las grandes sociedades inversoras cuando el capital estadounidense empezó a penetrar en la industria azucarera del Caribe. Era natural que esas sociedades anónimas no quisieran asumir el riesgo de permitir que un grupo nativo, un grupo bien organizado y con una orientación política nacionalista, controlase el abastecimiento de caña. La solución lógica, pues, en el caso de Cuba y la República Dominicana, consistía en instalar sus nuevas centrales en regiones poco pobladas, donde, además, la tierra era muy barata, y que las centrales cultivaran su propia caña, ya fuese directamente o por medio de intermediarios seleccionados por ellas. En Puerto Rico, isla muy pequeña (8.896 kilómetros cuadrados), donde había existido una extensa industria azucarera atendida por esclavos durante el siglo XIX, no había tierra virgen despoblada que fuera propicia para el cultivo de caña, por lo que allí la situación era diferente, y el control económico se instauró obligando a los cultivadores de caña a vender sus propiedades a las nuevas compañías. Hay otra consideración, una consideración igualmente importante. Los Estados Unidos mostraban un impresionante grado de mecanización en el cultivo de ciertas cosechas. Era, por ende, lógico, que las nuevas sociedades inversoras pretendieran mecanizar también el cultivo de caña en sus nuevas tierras del este de Cuba, donde la población activa era muy reducida, con el fin de obtener los beneficios marginales de una economía de escala. Pero la mecanización agrícola en gran escala lleva aparejadas grandes extensiones de tierra y, por consiguiente, surgieron en Cuba los latifundios del azúcar, fruto de realidades económicas y no sencillamente de un hambre voraz de tierra, como lo presentaba la literatura política de la época. Al final, la mecanización de la agricultura no se efectuó, en parte, porque las condiciones infraestructurales de Cuba y de la República Dominicana (el nivel cultural, la disponibilidad de instalaciones mecánicas, el conocimiento del suelo, las necesarias variedades de caña, etcétera) eran insuficientes para permitirlo y, en parte, debido al bajo nivel de desarrollo de maquinaria apropiada para plantar, cultivar y cortar caña.

Pero se encontró una tercera solución para Cuba, una solución económicamente satisfactoria para las compañías azucareras norteamericanas, pero de desastrosas consecuencias sociales y políticas para el país: la agricultura extensiva. Noël Deerr, uno de los expertos en caña de azúcar británicos más distinguidos del siglo XX, visitó Cuba antes de la primera guerra mundial y rápidamente se percató de la razón que había detrás de la aparente contradicción de que el pro-

ductor de azúcar mayor y más económico del mundo fuera «el peor cultivado de todos los países donde se produce caña».[17] Donde la tierra es abundante y la mano de obra es escasa, la lógica de la ciencia económica lleva a una mayor utilización de la tierra. Obviamente, con estos métodos, los rendimientos por zona serán bajos, pero el coste de la caña resultará menor que el obtenido aplicando más mano de obra (de alto precio) a la misma zona para obtener rendimientos superiores.

Por todas estas razones, los latifundios cañeros de las provincias de Camagüey y Oriente llegaron a tener extensiones virtualmente aberrantes si se piensa que la superficie total de Cuba es de unos 111.000 kilómetros cuadrados. En 1900, por ejemplo, dos ingenios de Camagüey, propiedad ambos de antiguas familias de la provincia, produjeron un total de 21.700 toneladas de azúcar en unas 4.000 hectáreas de tierra. En 1925, había 26 centrales, todas propiedad de extranjeros: sólo los dos antiguos ingenios seguían en manos cubanas. Estas 26 centrales nuevas poseían o controlaban aproximadamente un millón de hectáreas y su producción total de aquel año fue de 1.402.175 toneladas. En Oriente, de modo parecido, tres de las nuevas centrales construidas en los primeros dos decenios del presente siglo (la Chaparra, la Delicias y la Mercedita, todas pertenecientes a la Cuban American Sugar Co.) acabaron poseyendo alrededor de 180.000 hectáreas entre ellas.

La resolución conjunta del 1 de mayo de 1900 que instituyó el gobierno colonial norteamericano en Puerto Rico disponía que «... toda sociedad anónima a la que en lo sucesivo se autorice a dedicarse a la agricultura estará limitada por sus estatutos a la propiedad y el control de tierra que no pase de los 500 acres [202 hectáreas]». Esta ley ha sido objeto de numerosas interpretaciones, pero una cosa es segura: fue letra muerta desde su promulgación.[18] De hecho, la propiedad de la tierra se concentró en las manos de las compañías azucareras mediante un proceso relativamente más rápido en Puerto Rico que en Cuba. En 1899, la cantidad total de tierra dedicada al cultivo de caña era de 29.197 hectáreas; en 1909, había ascendido a 58.857 hectáreas, y, en 1919, había alcanzado las 92.197. Se ha calculado que, en 1919, Puerto Rico importó el 60 por 100 de los productos agrícolas que consumió: la proletarización del campesino, la transformación del pequeño agricultor en trabajador agrícola, ya era completa, y el sistema de la hacienda patriarcal había desaparecido.

Desde 1915, las quejas contra los latifundios cañeros eran cada vez más frecuentes. Tal vez fuera esta la razón de que la «ley de los 500 acres», como se la llamó, se incorporase en las disposiciones de la ley orgánica de 1917; pero la legislatura de la isla no promulgó ninguna ley que hiciera obligatorio el cumplimiento de la limitación. Sin embargo, la ley existía y las compañías azucareras tomaban medidas para protegerse en el caso de que alguna vez se aplicara. Así, por ejemplo, en 1917 la Central Aguirre Sugar Co. «vendió» todas sus tierras y traspasó todos sus derechos sobre los sembrados de caña que controlaba (5.558 hectáreas de propiedad total y 3.211 hectáreas arrendadas) a Luce and Co.; aquel

17. Noël Deerr, memorándum, *Condiciones de la industria azucarera en Cuba*, La Habana, 1913.
18. Arthur D. Gayer, *The sugar economy in Puerto Rico*, Nueva York, 1938, p. 97.

mismo año, la South Porto Rico Sugar Co. hizo lo propio con Russell and Co. Huelga decir que tanto Luce como Russell eran subsidarias de las dos compañías azucareras. En 1936, las cuatro compañías azucareras norteamericanas de mayor importancia que operaban en Puerto Rico poseían 29.646 hectáreas y controlaban otras 20.902: un total de 50.584 hectáreas, lo que equivalía a más del 10 por 100 del total de tierra mejorada en Puerto Rico.[19]

La producción de azúcar en la República Dominicana venía creciendo de forma lenta pero ininterrumpida desde comienzos de siglo (53.000 toneladas en 1900; 126.058 en 1915). La Romana (que seguía siendo la mayor central azucarera del país) se fundó en 1911 y otras como la Consuelo, adquirida por los intereses Bartram, la Santa Fe, la Quisqueyn y la San Isidro (también Bartram) ya pertenecían a sociedades anónimas en 1916. No obstante, la producción recibió un estímulo más durante la ocupación norteamericana (1916-1924). En ese período se pusieron en marcha las centrales Barahona y Las Pajas y Boca Chica. La historia de la adquisición de tierras por parte de las sociedades anónimas azucareras norteamericanas está llena de acusaciones de fraude, extorsiones y otras ilegalidades. La aplicación de la ley de registro de tierras de 1900, a la que siguió la primera medición de la tierra en la historia moderna de la República Dominicana, provocó el desposeimiento de muchos agricultores modestos que no tenían ningún título de propiedad de la tierra en que sus familias venían viviendo desde hacía años. Las nuevas centrales y la expansión de los ingenios existentes permitieron doblar la producción durante los años de la ocupación: de 128.000 toneladas en 1916 a 233.000 en 1924. En este mismo período la tierra propiedad de las compañías azucareras se multiplicó por tres: de 56.420 hectáreas en 1916 pasó a 159.913 en 1924. El proceso de inversión y control por parte de compañías norteamericanas puede verse en los datos siguientes: en 1900 había 14 ingenios en la República Dominicana, y ninguno pertenecía a una gran sociedad anónima estadounidense; al finalizar la ocupación norteamericana, había 22 centrales, de las cuales 12 eran norteamericanas. Aún más significativo es el hecho de que estas 12 centrales poseyeran el 81 por 100 de la tierra productora de caña del país y representaran el 82 por 100 del capital declarado de la industria. Y solamente tres de ellas, la Romana, la Consuelo y la Barahona, representaban casi el 50 por 100 de la producción de azúcar dominicana.

La enorme expansión de la industria azucarera cubana se interrumpió bruscamente en 1929 con una cosecha de 5.352.585 toneladas. Al cabo de sólo tres años, la producción había descendido en un 61 por 100 y se cifraba en 2.073.055 toneladas. La última central azucarera construida en Cuba había sido la Santa Marta, en Camagüey en 1929, cuyo copropietario y administrador era el general Mario García Menocal, que fue presidente de Cuba en 1912-1920 y, durante muchos años, simultáneamente, director general de la sociedad anónima norteamericana Cuban American Sugar Co. Transcurrirían cincuenta años antes de que empezara a construirse otra central azucarera en Cuba.

Durante el siglo XX las inversiones en la industria del azúcar cubana se habían hecho con los ojos puestos en un solo mercado principal: los Estados Unidos. Pero el mismo mercado era el objetivo de los inversionistas que habían pues-

19. *Ibidem*, pp. 103-105.

to su dinero en los territorios norteamericanos de Puerto Rico, las Filipinas y Hawai, en la República Dominicana durante la ocupación y, por supuesto, en los propios Estados Unidos. La gran depresión del decenio de 1930 demostraría cómo una economía incontrolada había edificado una industria cuya capacidad productiva era casi el doble de la demanda efectiva del mercado.

Asimismo, el azúcar cubano no conseguía encontrar mercados que no fueran el norteamericano, toda vez que la industria del azúcar de remolacha en Europa hacía ya tiempo que se había recuperado de la crisis que sufriera durante la primera guerra mundial y una vez más levantaba las barreras del proteccionismo. Java, Australia, la India y otras regiones productoras de caña de azúcar también habían aumentado su capacidad de molienda.

Por primera vez, el gobierno cubano tomó medidas concretas con el objeto de que se firmase un acuerdo que regulara el mercado mundial del azúcar. Pero, al carecer de influencia política en el ámbito internacional, su intervención se redujo finalmente a aceptar el llamado «Plan Chadbourne» (1930), que, si bien es indudable que consiguió regular el mercado norteamericano ajustando la producción entre las diferentes sociedades anónimas estadounidenses con intereses azucareros (y con centrales azucareras en Cuba, Puerto Rico, Santo Domingo, las Filipinas, Hawai y los Estados Unidos continentales), fue de una ineficacia absoluta en lo que respecta al mercado mundial. Precisamente, cuando la producción cubana había alcanzado su punto más bajo, en 1933-1934, tres territorios estadounidenses, Puerto Rico, las Filipinas y Hawai, registraron cosechas mayores que nunca y cada uno de ellos produjo más de un millón de toneladas. La República Dominicana no se vio afectada por la reducción del Plan Chadbourne, porque su producción, aunque estaba principalmente en manos norteamericanas, no iba dirigida al mercado interno de los Estados Unidos. En 1912, aproximadamente la mitad del azúcar dominicano se había exportado al mercado británico y una gran proporción del resto, al Canadá. La ocupación estadounidense había cambiado las cosas: en 1920, alrededor del 70 por 100 de la producción dominicana se había exportado a mercados norteamericanos. Pero cuando los nuevos aranceles estadounidenses entraron en vigor aquel mismo año, tuvo un cambio de política y en 1925 sólo el 2 por 100 del azúcar dominicano se exportó a los Estados Unidos; el otro 98 por 100 fue a Canadá, Holanda, Francia y, sobre todo, Inglaterra, que seguiría siendo su cliente principal hasta el decenio de 1960.

Con la depresión, el azúcar dejó de ser la fuente de los altísimos beneficios que venía proporcionando desde hacía cuarenta años: el Rey Azúcar ya no era rey. Por lo tanto, el capital norteamericano se desplazó hacia otras zonas donde los beneficios eran mayores: Cuba, por ser el mayor productor de azúcar del mundo, fue, lógicamente, el país más afectado. Las compañías norteamericanas empezaron a vender sus centrales y tierras azucareras en Cuba a intereses cubanos. Este proceso, que algunos vieron e idealizaron como una lenta «cubanización» de la industria del azúcar, debería considerarse más bien como un simple despojarse de empresas cada vez menos rentables depositándolas en manos nativas. Sin embargo, también es verdad que otro factor decisivo fue el creciente y a veces agresivo nacionalismo cubano, así como un movimiento laboral fuerte y unificado que formuló una serie de exigencias (incluyendo aumentos salariales,

la jornada de ocho horas y la participación en los beneficios) y hasta ocupó por la fuerza varias de las mayores centrales azucareras de propiedad norteamericana.

EL AZÚCAR Y LA MANO DE OBRA

Es posible identificar ciertas tendencias regulares en la evolución de las plantaciones. La primera que se hace visible, debido al coeficiente tierra-mano de obra, es siempre el anhelo insatisfecho de los plantadores de contar con gran número de trabajadores baratos y sumisos. Un folleto de 1714, publicado en Londres, decía: «... Si las colonias no son abastecidas de negros, no pueden elaborar azúcar; y cuanto más numerosos y baratos sean sus negros, más y más barato será el azúcar que elaboren».[20] Esa era la filosofía de los plantadores del siglo XVIII y esa era también la filosofía de los plantadores del siglo XX. Los requisitos de mano de obra de las plantaciones modernas de Cuba, Santo Domingo y Puerto Rico tenían, como es natural, características específicas. Durante el siglo XIX, los rendimientos del azúcar (la cantidad de azúcar extraído de determinado peso de caña) aumentaron de alrededor del 2,5 por 100 en 1800 al 10 por 100 en 1900. En cambio, puede calcularse que la productividad del trabajador industrial del azúcar aumentó en no menos del 1.500 por 100 durante el mismo período, como consecuencia de instalarse maquinaria moderna y adoptarse avanzados métodos de elaboración. Pero el cortador de caña medio de 1900 usaba las mismas herramientas y los mismos métodos, y tenía la misma productividad baja, que su antecesor de 1800. Se había abierto un abismo tecnológico entre el sector agrícola, que plantaba, cultivaba y recolectaba la caña, y el sector industrial, que la convertía en azúcar.

Ahora bien, aunque, en sentido estricto, el proceso industrial no elabora azúcar, sino que extrae el que ya se encuentra en la caña, es obvio que hay un límite superior a la cantidad en que pueden aumentar los incrementos, un límite que fija el contenido total de sacarosa que hay en la caña. Al acercarse los rendimientos industriales a este límite, la parte relativa de los costes de producción que debían cargarse al estático sector agrícola se hizo mayor, reflejando el hecho de que el coste de la caña estaba íntimamente vinculado al precio del trabajo manual, no especializado. Como los plantadores no podían provocar una revolución agrícola —al menos a corto plazo—, su solución al problema del incremento de los costes de la caña en relación con los costes totales de producción fue mantener los salarios agrícolas, especialmente los de los cortadores de caña, en un mínimo absoluto.

Teniendo presente esta situación, deben interpretarse las quejas constantes de los modernos plantadores de caña en el sentido de que escaseaba la mano de obra. No se trataba, en general, de una escasez absoluta, sino de una escasez específica, que puede definirse del modo siguiente: la falta de un número suficientemente grande de trabajadores en paro, a los que pudiera obligarse a emigrar a las regiones productoras de caña de azúcar, para que trabajaran cortando

20. Anónimo, *The Present State of the Sugar Plantations Consider'd; but More Especially that of the Island of Barbadoes*, Londres, 1714, p. 27.

caña durante tres o cuatro meses a lo sumo y luego abandonasen la zona de la central azucarera al finalizar la recolección. Y todo ello por un salario mínimo que apenas permitía subsistir, la peor comida posible y una hamaca en una tosca barraca, y con la desventaja complementaria de que en muchos casos los salarios no se pagaban con moneda de curso legal, sino con *tokens* y vales cuya circulación estaba limitada a ciertos almacenes y tiendas de la central azucarera.

En Cuba, entre 1899 y 1902, inmediatamente después de la guera de independencia y durante la intervención norteamericana, ciertos intereses azucareros y compañías mineras buscaron en repetidas ocasiones el permiso de las autoridades de ocupación para importar peones, justamente en unos momentos en que un nutrido ejército de trabajadores en paro vagabundeaba por las ciudades y los campos de la isla. La aparente contradicción viene a subrayar las condiciones lamentables que existían en el sector agrícola de la industria del azúcar y en la minería: los parados nativos, pese a su precaria situación, sencillamente se negaban a trabajar en las minas o en los campos de caña de azúcar, donde las condiciones eran todavía peores.

El mercado de trabajo cubano se veía a la sazón desequilibrado por factores extraeconómicos que creaban una situación especialmente compleja. Veteranos del Ejército Libertador, en su mayor parte negros o mulatos (al menos la tropa), empezaban a aparecer como una fuerza poderosa en la vida social y política del país. Representaban los sectores más oprimidos, doblemente explotados como trabajadores y como negros. Al mismo tiempo, como hemos visto, la riqueza del comercio y del azúcar volvía a estar principalmente en manos de españoles de raza blanca. Así pues, el escenario estaba preparado para que en él se desarrollaran los tres conflictos socioeconómicos básicos de Cuba: el de clase (patronos y trabajadores), el racial (blancos y negros) y el de nacionalidad (españoles y cubanos). La presencia de un ejército de ocupación extranjero y de un ejército nacional popular que rehusaba entregar sus armas hacía las veces de ominoso telón de fondo.

La insistente demanda de permiso para importar trabajadores extranjeros procedía principalmente de las compañías azucareras y mineras norteamericanas que desarrollaban actividades en Cuba, más que de los intereses españoles, que predominaban en aquel tiempo. Pese a ello, estas demandas chocaban con la negativa de las autoridades de ocupación norteamericanas, que no permitían importar trabajadores negros de las Indias Occidentales a Cuba. De acuerdo con esta política, tanto las autoridades de ocupación como los sucesivos gobiernos republicanos, que dependían de los Estados Unidos, mostraron gran interés en estimular la inmigración de españoles. Esta política recíproca de prohibir la entrada de negros al mismo tiempo que se fomentaba la inmigración de españoles (hasta el punto de ofrecer a los soldados del derrotado ejército español la oportunidad de quedarse en Cuba) tenía tres objetivos de naturaleza social y política. El primero era «blanquear» la isla, reducir la creciente influencia política de los negros y procurar que este sector de la población se limitase a ser una fuente de mano de obra barata y dócil. El segundo era desnacionalizar Cuba mediante la introducción masiva de ciudadanos precisamente del país cuyo yugo colonial acababan de quitarse de encima los cubanos. Y el tercero consistía en obtener el respaldo de los capitalistas españoles de la isla, a quienes la guerra no había afectado

y que a esas alturas ya eran partidarios entusiastas de que los Estados Unidos se anexionaron Cuba. (Andando el tiempo, las confrontaciones económicas y raciales se intensificaron, pero los sentimientos nacionalistas se fortalecieron y no fue posible llevar a cabo la anexión.) La oposicón de los Estados Unidos a que se introdujeran trabajadores con contrato (negros de las Indias Occidentales y peones chinos, principalmente) tenía un precedente jurídico: desde el decenio de 1880 la entrada de esta clase de trabajadores en los Estados Unidos estaba prohibida por la ley y, ahora que Cuba se hallaba ocupada por el ejército norteamericano, se argüía que la misma legislación era vigente en la isla. A pesar de todas las dificultades, empero, se encontraron hombres suficientes para replantar miles de hectáreas y para cortar la caña en cada una de las cuatro cosechas que tuvieron lugar durante la ocupación norteamericana (1899-1902). El proceso de recuperación dio tan buenos resultados que, en 1902, Cuba ocupó el segundo lugar entre los productores de azúcar del mundo, con una cosecha de 876.000 toneladas frente a las 897.000 de Java.

El crecimiento espectacular de la industria azucarera cubana entre 1900 y 1925 —la producción, que aumentó a un ritmo anual del 12 por 100, subió de las 300.000 toneladas a los 4,5 millones de toneladas— estuvo vinculado a un cambio simultáneo del centro geográfico de la industria, que se trasladó, como hemos visto, de las densamente pobladas regiones occidentales de la isla a las poco pobladas Camagüey y el norte de Oriente, en el este. La construcción de nuevas centrales azucareras no requería sólo un volumen muy grande de inversiones de capital, sino también el empleo de miles de trabajadores que edificaran las centrales e instalasen la maquinaria. En esta tarea desempeñaron un papel decisivo los inmigrantes españoles, que, como hemos visto, contaban con el favor oficial. Entre 1902 y 1911, llegaron a Cuba 322.878 inmigrantes, de los cuales el 77,26 por 100 eran españoles. Al mismo tiempo, el número de cortadores de caña que se necesitaban para llevar a cabo la recolección aumentó de unos 30.000 en 1900 a 315.000 en 1925. La necesidad de mano de obra barata para trabajar en las tierras de caña recién inauguradas en Camagüey y en Oriente acabó triunfando sobre la política discriminatoria de los años de la ocupación norteamericana, y Cuba abrió sus puertas a la inmigración procedente de las Indias Occidentales.

Parece ser que la importación legal y regular de trabajadores con contrato empezó en 1913, al concederse permiso a la Nipe Bay Company para traer a mil peones jamaicanos. (Antes de esa fecha ya había entrado en Cuba un grupo de cinco mil, pero su llegada, que aparece en las cifras de emigración jamaicanas, no consta en los registros cubanos.) Entre 1913 y 1929, entraron en Cuba alrededor de 280.000 haitianos y jamaicanos. Como se trataba de una migración estacional, muchos de estos trabajadores volvieron a su casa al terminar la recolección. Pero gran número de ellos se quedó en Cuba, trabajando en la siembra y el cultivo de caña, y procurando luego salvar de algún modo el bache entre la temporada de recolección del café (septiembre-noviembre) y la recolección de la caña de azúcar (enero-mayo). La gran mayoría de los que no volvían a su país se quedaban en Cuba ilegalmente, y esa ilegalidad los hacía más vulnerables a la explotación. Viviendo en los campos, hacinados, estos trabajadores de las Indias Occidentales, especialmente los haitianos, constituían un cuadro de la miseria más denigrante. El censo de 1933 daba un total de 79.838 haitianos y 40.471

jamaicanos que vivían en Cuba, pero el Departamento de Inmigración cubano negaba la autenticidad de estas cifras y calculaba en más de 150.000 el total de ambas nacionalidades. Finalmente, las plantaciones de caña de azúcar dispusieron de mano de obra barata más que suficiente, sobre todo para cortar caña.

La recolección de la caña de azúcar en 1929, al igual que la de 1925, quizá requirió unos 315.000 trabajadores; pero en 1933, con el advenimiento de la depresión, posiblemente se utilizaron menos de 100.000. Por desgracia, carecemos de datos exactos sobre el desempleo y el subempleo. Las fotografías de la época muestran largas colas de parados enfrente de las oficinas de las centrales azucareras, esperando la oportunidad de obtener unos cuantos días de trabajo en los campos de caña. Cifras oficiales posteriores, correspondientes a la recuperación y el auge de la economía cubana durante la segunda guerra mundial, indican que el 50 por 100 de los trabajadores agrícolas de la isla estaban empleados durante sólo cuatro meses al año.[21] Si estas son cifras de un período en que se supone que la crisis económica ya había pasado, no cabe duda de que las del período 1930-1935 serían en verdad escalofriantes.

Debido a la relativa escasez numérica de la población cubana y a las características de la afluencia de inmigrantes, los trabajadores nativos se vieron desplazados por extranjeros que, a causa de su total falta de recursos, estaban dispuestos a trabajar por salarios inferiores a los estipulados y que, dada la ilegalidad en que se encontraban (como le ocurría a la mayor parte de los haitianos y jamaicanos que se quedaban en Cuba), eran susceptibles a las presiones económicas y, por ende, aceptaban condiciones que un trabajador nativo normalmente hubiese rechazado. Además, estos trabajadores ilegales constituían un grupo maleable que podía usarse para romper huelgas, a la vez que, temiendo que los deportaran, no querían formar parte de ningún movimiento laboral organizado. Estas condiciones pronto crearon un clima de xenofobia que durante la depresión fue la causa de que se promulgara el decreto de nacionalización de la mano de obra del 8 de noviembre de 1933, conocido popularmente por el nombre de «ley del 50 por 100», cuyo objetivo era hacer que un número específico de trabajadores extranjeros permanentes fuesen sustituidos por cubanos en sus puestos de trabajo. La medida apuntaba de forma especial a los españoles (que en su mayor parte tenían empleos que duraban todo el año). La ley no resolvió el problema del paro, ni siquiera intentó afrontarlo: se limitó a trasladar la carga del desempleo de una parte de la población a otra. Como era aplicable a los empleos permanentes (es decir, no estacionales), afectó principalmente a las empresas urbanas: tiendas, almacenes y pequeños negocios donde trabajaba la mayoría de los inmigrantes españoles.

La otra medida jurídica principal de los años de la depresión, dirigida exclusivamente a la industria azucarera, fue el decreto de 19 de octubre de 1933, que ordenaba la repatriación obligatoria de todos los extranjeros que estuviesen en paro y careciesen de medios de vida. El resultado fue la expulsión de haitianos y jamaicanos (principalmente de los primeros), de la que se encargó el ejército cubano en una operación llena de incidentes de extrema violencia. Sin embargo,

21. Julián Alienes Urosa, *Características fundamentales de la economía cubana*, La Habana, 1950.

el número real de haitianos deportados fue inferior a 10.000: la presión que las compañías azucareras ejercieron para proteger sus reservas de trabajadores en paro puso fin a la escandalosa medida.

Las condiciones en el sector industrial de la industria azucarera cubana eran completamente distintas. Ya se ha indicado que la agricultura de la caña, desde la siembra hasta la recolección, mostraba las mismas pautas que en los siglos precedentes, y que el cortador de caña tenía virtualmente la misma productividad en 1914 que en 1814. Pero este sector industrial, el sector que trataba esta caña obtenida con medios primitivos, era el más moderno, el de tecnología más avanzada y el más productivo del mundo. Una agricultura primitiva con predominio de peones negros, una industria moderna con trabajadores blancos: la estructura desequilibrada de la industria del azúcar, piedra angular de la economía de Cuba, subrayaba la dicotomía existente en la sociedad.

El trabajo industrial creaba oportunidades para que los obreros se uniesen que difícilmente podían darse en el sector agrícola. En 1917, el movimiento laboral de la industria ya había avanzado hasta el punto de poder convocar una huelga generalizada que afectaría a varias centrales de la región de Cienfuegos, que a la sazón producía un poco más del 30 por 100 del azúcar cubano. Los huelguistas pedían fundamentalmente salarios más altos y la jornada laboral de ocho horas. (Esta jornada ya estaba vigente en muchos centros urbanos, pero las centrales azucareras seguían aferrándose a su tradicional jornada de doce horas dividida en dos *cuartos*, es decir, dos turnos de seis horas.) La huelga de Cienfuegos tuvo repercusiones profundas a escala nacional. La agitación obrera y los paros laborales en centrales individuales ya eran comunes antes de la huelga, pero esta era la primera vez que este tipo de acción concertada afectaba a toda una región azucarera importante. Aunque no obtuvieron todo lo que pedían, los trabajadores conquistaron la jornada de diez horas, un aumento salarial del 10 por 100 y la eliminación del pago en *tokens* o vales (aunque en ciertas centrales la costumbre perduró hasta el decenio de 1930).[22]

Después del auge del azúcar en 1914-1920, y especialmente después del acusado descenso de sus precios durante el período 1929-1933, la agitación laboral aumentó en la industria azucarera de Cuba. La unidad del movimiento laboral creció en proporción directa con el empeoramiento de la crisis económica. Se formó el Sindicato Nacional de Obreros de la Industria Azucarera (SNOIA), que celebró su primera convención en diciembre de 1932, después de una oleada de huelgas. No obstante, según el análisis efectuado por los propios líderes laborales, estas huelgas no afectaron a Camagüey y a Oriente, las dos provincias que representaban conjuntamente el 56 por 100 de la producción total de azúcar de Cuba, y no fue posible persuadir a la gran masa de trabajadores haitianos y jamaicanos inmigrantes a secundar las huelgas. Si se tiene en cuenta que era precisamente en estas dos provincias orientales donde trabajaba el 90 por 100 de estos inmigrantes, el hecho viene a subrayar el argumento que ya hemos recalcado: la masa de trabajadores inmigrantes, además de proporcionar mano de obra ba-

22. Una interesante crónica de esta huelga se encuentra en John Demoulin, *Azúcar y lucha de clases*, La Habana, 1980.

rata a las plantaciones, también ofrecía a éstas la seguridad de que no ingresarían en el creciente movimiento laboral.

En 1933-1934, con los precios del azúcar más bajos que nunca, varias de las centrales más importantes rehusaron aceptar las condiciones que exigía el movimiento laboral, amenazaron con cerrar sus puertas y, de hecho, interrumpieron los preparativos de la recolección. En una situación extremadamente tensa y llena de posibilidades de gran violencia, los sindicatos ocuparon veinte de estas centrales, hicieron prisioneros a los gerentes y demás personal directivo e instauraron lo que ellos mismos denominaron *soviets*. En septiembre de 1934, se creó un soviet de estos en la Central Jaronú, que en aquella época era la mayor del mundo.[23] El gobierno reaccionó suspendiendo las garantías constitucionales e instituyendo penas de cadena perpetua, y hasta de muerte, para quienes fuesen declarados culpables de incendiar campos de caña de azúcar o perpetrar otros actos de sabotaje. Estas medidas represivas, por un lado, y la subida de los precios del azúcar y una clara mejora de las condiciones de trabajo, por otro, resolvieron la crisis o, como mínimo, mitigaron su gravedad.

En cierto modo, Puerto Rico presenta un coeficiente tierra-mano de obra que es la antítesis misma de Cuba. Cuando tropas norteamericanas ocuparon las dos islas en 1898, sus densidades demográficas eran las siguientes: Cuba, 14,2 habitantes por kilómetro cuadrado; Puerto Rico, 107,2 habitantes por kilómetro cuadrado. A esta gran diferencia de población se han atribuido las que se observan en los procesos demográficos de las plantaciones de los dos países. Pero, por regla general, las interpretaciones malthusianas son insuficientes: las diferencias entre Cuba y Puerto Rico eran más hondas de lo que pueden explicarse con estas cifras demográficas. En 1898, el azúcar era el principal producto de Cuba; el de Puerto Rico era el café. El café requería relativamente menos mano de obra y menos inversiones de capital que el azúcar; además, por término medio las haciendas cafeteras eran más pequeñas que las plantaciones de caña de azúcar. En los últimos treinta años del siglo XIX, se había registrado un fuerte crecimiento de la producción de café en Puerto Rico y un descenso del 40 por 100 en la de azúcar, y este desplazamiento económico motivó la fundación de varios asentamientos en las regiones central y occidental de la isla —las principales zonas cafeteras—, así como un movimiento estacional de migración interna de trabajadores que recogían la cosecha y luego, en menor número, bajaban a las llanuras para trabajar en la recolección de la caña. A resultas de ello, los cultivadores de café portorriqueños hablaban de «exceso de población», mientras que los productores de azúcar se quejaban de la falta de trabajadores.

En la segunda mitad del siglo XIX, las haciendas cafeteras de Puerto Rico, y muchas plantaciones de caña de azúcar, pueden considerarse como continuación de las plantaciones atendidas por esclavos. Al mismo tiempo, la esclavitud como modo de producción se había desintegrado y finalmente fue abolida. El coeficiente tierra-mano de obra no se prestaba a formas de trabajo semiesclavistas y, además, había escasez de capital. En estas condiciones, el tamaño de la

23. Esta fue la primera vez que la palabra *soviet* se utilizó en Cuba (y posiblemente en América Latina) como nombre de un consejo local de trabajadores y campesinos.

unidad agrícola media tendía a ser pequeño (la mayoría tenía entre 40 y 120 hectáreas) y los trabajadores estaban vinculados a sus haciendas por consideraciones salariales, por acuerdos de aparcería, por un acuerdo de pago parcial en efectivo y otra parte en «conucos», es decir, parcelas para su propio usufructo, por lazos de familia o por alguna combinación de estos factores.[24] El censo de 1899 mostraba que el 50 por 100 de las tierras cultivadas de Puerto Rico pertenecían a granjas de menos de 20 hectáreas. Podría decirse, pues, que en este sentido no existía una verdadera escasez de mano de obra; la población activa estaba dispersa y desunida, y no había una masa de trabajadores agrícolas disponibles para entablar con ella relaciones salariales de tipo contractual. La presión demográfica era aliviada por la migración. Ya en el decenio de 1870 grupos de trabajadores puertorriqueños empezaron las migraciones estacionales a las zonas azucareras de Santo Domingo. En el decenio de 1880, la Asociacion de Hacendados de la Isla de Cuba logró desviar esta migración hacia las plantaciones cubanas. Y en los primeros años del siglo XX, cuando Puerto Rico ya era una colonia norteamericana, tuvieron lugar las infortunadas migraciones para participar en la recolección de caña de azúcar en Hawai.

Como hemos visto, la ocupación norteamericana de Puerto Rico en 1898 trastornó por completo las condiciones económicas y sociales en la isla. La transformación fue tan repentina que la parte correspondiente al azúcar en las exportaciones totales de la isla subió del 30 al 63 por 100 en sólo tres años. El resultado natural de este desplazamiento en el centro de la economía de la isla fue un movimiento inmediato de migración interna que era exactamente lo contrario del de los anteriores treinta años: el movimiento de la población se alejaba de las regiones montañosas del centro y el oeste para acercarse a las llanuras donde se cultivaba caña de azúcar, especialmente en la región costera del sur. En algunos de estos lugares la población se multiplicó por más de dos en pocos años. Ahora que la economía de la isla respondía principalmente a los intereses azucareros, la presión demográfica existente se convirtió en un problema de exceso de población, es decir, una superpoblación relativa creada deliberadamente para posibilitar la construcción de grandes centrales.

La redistribución de propiedades agrícolas, la aparición de latifundios azucareros (descritos en la sección precedente) y la necesidad de explotar al máximo las posibles tierras productoras de caña de azúcar, todo ello tendía a disminuir la falta de equilibrio entre la cantidad de tierra que se tenía y la cantidad que realmente se cultivaba, a suprimir la tierra destinada a conucos para la agricultura de subsistencia y a incorporar en las plantaciones modernas lo que quedaba de los antiguos ingenios atendidos por esclavos. Al mismo tiempo, las haciendas de café estaban en decadencia (a causa, de hecho, de fuerzas naturales), y a un ritmo tan acelerado, que en 1930 el café ya representaba sólo un 1 por 100 de las exportaciones portorriqueñas. Sus seculares relaciones laborales se disolvieron y, sin acceso a parcelas de tierra para la agricultura de subsistencia, los campesinos desposeídos se convirtieron en simples trabajadores agrícolas.

24. Para un estudio de las haciendas y los conucos en Venezuela durante este período, véase Gastón Carvallo y Josefina Ríos de Hernández, *Notas para el estudio del binomio plantación-conuco en la hacienda agrícola venezolana*, Caracas, 1977.

Los inversionistas norteamericanos encontraron en Puerto Rico, sobre todo en las zonas productoras de caña de azúcar, unas condiciones que eran exactamente lo contrario de las que predominaban en las regiones poco pobladas de Cuba. Como se ha visto, la abundancia de tierra barata en Cuba creó una tendencia al cultivo extensivo, que permitía utilizar cantidades menores de la escasa mano de obra y sacar el máximo provecho del capital de inversión disponible. En Puerto Rico, la escasez era de tierra, y esto determinaba no sólo una política de ocupación total de la tierra —virtualmente de apropiación de tierras—, sino también de cultivo intensivo. Este proceso se efectuó mediante grandes inyecciones de capital —bajo la forma de maquinaria agrícola, fertilizantes, etcétera— cuyo resultado fue incrementar de modo significativo los rendimentos de la caña por zona y por hora-hombre. A su vez, el incremento de la productividad por zona redujo el número de horas-hombre por tonelada de caña cultivada y cortada, y por tonelada de azúcar producido.

Todos estos factores —superpoblación relativa, cierre de fuentes de empleo, introducción de tecnología moderna— produjeron una tasa de desempleo que a mediados de la depresión ya alcanzaba el 37 por 100. A su vez, este elevado nivel de paro fue la causa de que finalmente se propusiera una «solución» oficial: la emigración de la población sobrante. Durante la ocupación estadounidense de la República Dominicana en los años 1916-1924, ya había hecho su aparición el proyecto de «colonizar» ese país con trabajadores puertorriqueños. El proyecto fracasó, aunque por lo menos una empresa, la South Puerto Rico Sugar Company, que poseía centrales azucareras en Puerto Rico y en la República Dominicana, usó en la central dominicana la mano de obra que le sobraba en la puertorriqueña. En el decenio de 1920, hubo cierta emigración de mano de obra puertorriqueña a las centrales azucareras de Cuba, e incluso se montó una campaña de publicidad especial para fomentar esa emigración. Las recién formadas asociaciones obreras de Cuba atacaron la campaña en una carta histórica que enviaron a Santiago Iglesias, el líder obrero hispano-puertorriqueño.[25] Entre 1910 y 1930, el número total de emigrantes puertorriqueños fue de 46.794. Entre 1931 y 1934, hubo una afluencia neta de puertorriqueños que volvían, debido al desempleo general que predominaba en los Estados Unidos a causa de la depresión, pero en 1935 el movimiento volvió a ser emigratorio y ha seguido siéndolo hasta el presente.

En Puerto Rico, como en todos los países caribeños donde se instauró el sistema moderno de las plantaciones de caña de azúcar, tuvo lugar el traumático proceso de la conversión de gran número de campesinos y pequeños agricultores en proletarios agrícolas. Como clase, este proletariado encauzaba sus acciones principalmente a través de la Federación Libre de Trabajadores (FLT), fundada en las postrimerías del siglo XIX. En 1915, de la FLT nació el partido socialista puertorriqueño, que haría las veces de brazo político de la federación. Se ha demostrado que existe una correlación estadística entre el número de votos recibidos por el partido socialista y la incidencia del cultivo de caña en los diferentes muni-

25. Publicada por primera vez en el periódico obrero *Justicia* (La Habana, 16 de diciembre de 1922), pp. 1-7.

cipios en las elecciones de 1920.[26] Esta correlación indica que cierto grado de conciencia de clase empezaba a ser evidente en una serie de acciones obreras que eran cada vez más generalizadas y radicales. Durante la depresión, las protestas del movimiento laboral contra las malas condiciones de trabajo se intensificaron, como es natural: en 1931-1932, hubo 10 huelgas en las que participaron 3.355 trabajadores; en 1932-1933, las cifras fueron de 14 huelgas y 13.594 trabajadores, y en 1933-1934 un total de 33.333 trabajadores participaron en 18 huelgas.[27] La firma en 1933 de la National Industrial Recovery Act —una de las medidas clave del New Deal para hacer frente al aumento de la agitación laboral en los Estados Unidos—, con disposiciones que establecían salarios mínimos, número máximo de horas de trabajo y reconocimiento de los sindicatos laborales, etcétera, dio origen a una tregua cautelosa entre los trabajadores y las compañías azucareras y, en el año siguiente, ambos bandos firmaron el histórico Convenio General, el primer acuerdo en gran escala que regulaba las condiciones de trabajo en la industria azucarera de la isla. Al amparo del convenio, los salarios aumentaron del 20 al 69 por 100 para diferentes tipos de trabajo, pero la aplicación de la Recovery Act en los Estados Unidos había provocado una fuerte subida de los precios de los alimentos, y los gastos en concepto de alimentación del trabajador agrícola medio de Puerto Rico aumentaron en un 58 por 100. En conjunto, sin embargo, no hay duda de que las condiciones de estos trabajadores mejoraron, en especial cuando el precio del azúcar subió durante la segunda guerra mundial.

Cuba y Puerto Rico presentan dos variantes caribeñas del mismo problema de la mano de obra en la industria del azúcar. La República Dominicana ofrece, a su vez, una tercera variante que en estos momentos llama la atención de los científicos sociales: la de un país con una tasa de desempleo elevadísima, una acentuada tendencia de su población a emigrar en busca de trabajo y, al mismo tiempo, una afluencia de trabajadores extranjeros que venían a trabajar en las centrales azucareras del país.

No siempre ha sido así, por supuesto. A finales del siglo XIX, la República Dominicana tenía una densidad demográfica baja: alrededor de 610.000 habitantes en una extensión de 48.442 kilómetros cuadrados, lo que equivale a 12,6 habitantes por kilómetro cuadrado. La estructura agraria se basaba en las granjas pequeñas y los campesinos tenían múltiples formas de acceso a los títulos o propiedad de la tierra.[28] En general, los autores económicos del país en aquella épo-

26. Ángel Quintero-Rivera, *Conflictos de clase y lucha política en Puerto Rico*, San Juan, 1977. Véase también Quintero Rivera, *HALC*, IX, capítulo 6.

27. Gayer, *Sugar economy in Puerto Rico*, p. 223.

28. Cuba y Puerto Rico tienen características agrícolas adecuadas para el período que estamos estudiando. Hasta el decenio de 1920, sin embargo, la República Dominicana no tuvo un registro de tierras que pudiera servir de base para analizar la tenencia de la tierra. Por esto todos los estudios que se han efectuado hasta ahora se basan en investigaciones parciales que recogen datos relativos a alguna región o actividad económica en concreto, pero que, en general, se caracterizan por su falta de precisión. En todo caso, la misma falta de tal registro de tierras es en sí misma indicio de una situación en que la tierra no era un factor económico decisivo. No obstante, desde los comienzos de la ocupación norteamericana, cuando la expansión de las zonas de caña causó conflictos de propiedades con pequeños terratenientes, los modernos catastros agrícolas se hicieron indispensables.

ca hablaban de una economía «natural», «campesina» o «de agricultura de subsistencia» (conuquera), señalando siempre la superioridad numérica de los pequeños agricultores; incluso había tendencia a destacar las ventajas que podían derivarse de la diversificación agrícola (tabaco, azúcar, café, cacao, madera, frutas y verduras, etcétera). Era frecuente que en los escritos de la época se hiciese hincapié en que estos campesinos «independientes» no tenían necesidad de vender su trabajo a las incipientes compañías azucareras o, si trabajaban para ellas, no era de forma regular. Es comprensible, en vista de ello, que el renacimiento de la industria azucarera dominicana dependiese de la mano de obra extranjera desde el principio.

En el extremo occidental de la isla de La Española se encuentra la república de Haití, con su elevada presión demográfica y una de las economías más pobres del mundo. Estos dos factores han hecho de Haití, durante todo el siglo XX, fuente de la mano de obra más barata de las Américas. Por consiguiente, los plantadores de azúcar dominicanos tenían en sus fronteras el tipo de mano de obra que más convenía a sus intereses. Pero la República Dominicana y Haití estaban separados por un conflicto social y político que venía de siglos.[29]

Por otra parte, diferencias culturales hicieron que en un principio se descartara todo intento de introducir trabajadores haitianos en la República Dominicana: así pues, los plantadores dominicanos buscaron la mano de obra que necesitaban para sus centrales azucareras en las Indias Occidentales británicas. Por lo tanto, hasta el comienzo de la ocupación norteamericana en 1916, la mayoría de los trabajadores extranjeros de la industria azucarera procedía de las Pequeñas Antillas de habla inglesa. Debido a la falta de registros oficiales, no disponemos de cifras dignas de confianza relativas al número total de trabajadores inmigrantes: hasta el decenio de 1920 no empezaron a llevarse registros oficiales que permitan hacer estimaciones con un margen de fiabilidad aceptable.[30] No obstante, entre 1912 y 1920 es probable que la cifra media fuese de unos 6.000 inmigrantes al año.

Pero con la gran expansión industrial producida por la creciente afluencia de capital norteamericano durante el período de ocupación (1916-1924), dio comienzo una inmigración creciente e ininterrumpida de haitianos, tanto legal como ilegalmente, que constituyeron el ejército de trabajadores baratos y sumisos que buscaban todos los plantadores. Como es natural, el choque entre valores culturales nacionalistas y las realidades económicas que imponían la importación de mano de obra extranjera dispuesta a trabajar por salarios que estaban por debajo del nivel de subsistencia del campesino dominicano (y, especialmente, que procedía de un país al que durante años se había considerado enemigo) produjo conflictos internos constantes y duraderos.

Al igual que ocurrió con la «ley del 50 por 100» en Cuba, nació un movimiento fuerte que exigía «sólo nacionales» en las centrales de azúcar, y este movi-

29. Sobre las relaciones entre la República Dominicana y Haití en el período anterior a 1870, véase Moya Pons, *HALC*, V, capítulo 4.

30. Véanse José del Castillo, «La immigración de braceros azucareros en la República Dominicana, 1900-1930», *Cuadernos del Centro Dominicano de Investigaciones Antropológicas*, 7 (Universidad Autónoma de Santo Domingo, 1978), y Patrick Bryan, «The transformation of the economy of the Dominican Republic, 1870-1916», tesis doctoral inédita, Universidad de Londres, 1977.

miento, más los efectos de la depresión mundial y la xenofobia del régimen de Trujillo, que a la sazón gobernaba en la República Dominicana, culminó en la matanza de más de 12.000 inmigrantes haitianos en 1937.[31]

A pesar de estas tensiones, los haitianos continuaron formando la abrumadora mayoría de los cortadores de caña en las recolecciones dominicanas y siguen formándola hoy día. Una explicación de por qué ha persistido este fenómeno en condiciones de elevado desempleo debe buscarse en un complejo de factores económicos y políticos. El primero de ellos ya lo hemos mencionado en el caso de Cuba: cuando la subida de la productividad industrial del negocio del azúcar se acerca a su límite, se considera que la reducción de costes corresponde cada vez más al sector agrícola. Y, dado que a los plantadores dominicanos, al igual que a sus colegas de Cuba, les resultó imposible llevar a cabo una revolución agrícola a corto plazo y estaban atados a las mismas técnicas primitivas para cultivar caña, es inevitable que reducir costes signifique pagar a los trabajadores agrícolas los salarios más bajos posibles. Y los salarios más bajos de las Américas son los que se pagan en Haití, que, según las Naciones Unidas, es uno de los diez países más pobres del mundo. El concepto de *salarios mínimos* es relativo, y el mínimo haitiano está por debajo del mínimo dominicano.

Los plantadores dominicanos tienen otras ventajas. El movimiento laboral del país, el más débil del Caribe de habla española, no ha podido provocar una oleada de huelgas coordinadas, de paros laborables o de protestas para obligar a las compañías azucareras a subir los salarios. El movimiento, asimismo, se encontró en una situación de la que no supo salir: era demasiado débil para luchar contra la importación de mano de obra haitiana, y cada oleada de trabajadores extranjeros lo debilitaba aún más.

El predominio de haitianos en la recolección de caña y los salarios bajos que se pagaban provocó en el trabajador agrícola dominicano una reacción negativa ante este tipo de trabajo e incrementó todavía más los prejuicios que ya albergaba contra los haitianos. Pero la alta tasa de emigración dominicana, principalmente a los Estados Unidos, ha reducido la presión demográfica y de este modo ha mitigado la situación de paro laboral, que era potencialmente explosiva. Por lo tanto, en la República Dominicana se observa una combinación de relaciones laborales y fenómenos migratorios que no tiene igual en el Caribe.

CONCLUSIÓN

Así pues, para concluir, hemos intentado demostrar que las plantaciones de caña de azúcar en el Caribe de habla española siguen dos pautas claramente definidas. La primera es la plantación basada en la mano de obra esclava, que incluía un ingenio, sistema semimecanizado o movido todavía por fuerza animal que

31. La explicación oficial de este episodio se refiere a incursiones armadas de haitianos contra la República Dominicana. Joaquín Balaguer, futuro presidente dominicano, dio esta explicación en una carta fechada el 11 de octubre de 1945 a Roberto García Pena, editor de *El Tiempo* de Bogotá, cuando era ministro del gobierno en 1945. (Andrés Corten y otros, *Azúcar y política en la República Dominicana*, Santo Domingo, 1976[2], p. 32.)

producía un grado muy bajo de azúcar mascabado. Se caracterizaba por su generalidad funcional, esto es, los esclavos trabajaban indiscriminadamente en cualquier tarea, ya fuese en los campos de caña o en el ingenio propiamente dicho. Además de esclavos, entre los trabajadores podía haber peones chinos (mano de obra contratada) y un número muy pequeño de peones alquilados. En segundo lugar, la plantación «moderna», que producía la caña pero no la trataba, estaba asociada con una central muy eficiente, de técnica avanzada, que producía un azúcar en bruto estandarizado y presuponía una gran inversión de capital. La plantación «de nuevo modelo» era exclusivamente agrícola, la consecuencia lógica de su especificidad funcional, a su vez resultado de la división del trabajo. En este tipo de plantación, aunque aparentemente adaptada a las condiciones posteriores a la esclavitud, seguían predominando modos de explotar al peón alquilado, ya fuera sencillamente por el hambre o mediante salarios de subsistencia que se pagaban en *tokens* que sólo podían usarse en almacenes de la compañía, etcétera. Desde el punto de vista tecnológico, no se había registrado ningún avance: sus métodos y aperos agrícolas eran tan primitivos como los de la plantación de estilo antiguo, y su productividad era casi igual de baja. La central no era una plantación; desde el principio fue el eslabón industrial intermedio enre la plantación y las refinerías extranjeras. La central suministraba a éstas una materia prima estandarizada y semitratada (azúcar no refinado Pol 96°) que, tras ser tratada en ellas, se convertía en diversas formas de azúcar refinado. Desde luego, la central y la plantación no eran independientes la una de la otra, sino que estaban vinculadas por la propiedad común o por lazos contractuales, pero en uno y otro caso era la central la que dominaba a la plantación. Las grandes centrales modernas, con sus plantaciones asociadas, eran negocios extremadamente rentables, sobre todo para las sociedades anónimas extranjeras que empezaron a invertir en ellas en los primeros años de este siglo. Pero, debido a la naturaleza estacional del trabajo que proporcionaban, las conflictivas relaciones laborales que se daban en ellas, su tendencia a crear latifundios, su deliberada continuación de formas primitivas de cultivo extensivo en sus plantaciones asociadas, la dominación económica y social que ejercían en toda la zona donde se desarrollaban sus operaciones, etcétera, las centrales creaban problemas políticos y laborales de tal magnitud que, inevitablemente, acabaron viéndose rechazadas por todos los sectores de la población, incluso cuando eran la fuente principal de mano de obra e ingresos para el país en que se hallaban establecidas. El rechazo era aún más perceptible en tiempos de crisis económica, debido a la franca oposición de los movimientos nacionalistas y las organizaciones campesinas que exigían que se pusiera fin a la constante huida de capital, a los latifundios y al poder de las sociedades anónimas extranjeras. Por otra parte, desde un punto de vista puramente económico, el contraste entre el atrasado sector agrícola —la plantación— y el sector industrial —la central— originaba dificultades cada vez mayores que acabaron destruyendo la elevada rentabilidad que la inversión tuvo en un principio. Los nacientes movimientos laborales, al aumentar su unidad y su fuerza, representaban un obstáculo en lo que se refiere a continuar las toscas formas de explotación de la mano de obra: por consiguiente, hubo que subir los salarios. Para compensar los incrementos, fue necesario mejorar las técnicas agrícolas primitivas recurriendo a medios tales como los fertilizantes, el riego y la mecaniza-

ción, que no hicieron sino reducir aún más los beneficios. De forma simultánea con estos factores locales, otras circunstancias externas contribuían a la desintegración y caída de la plantación en el Caribe español: la inflexibilidad de los precios del azúcar (tanto en los mercados internacionales como en los mercados locales de los países importadores), las grandes cantidades de azúcar subvencionado que producían los países desarrollados (especialmente en Europa), la tendencia a un menor consumo de azúcar per cápita, todos estos factores afectaron de modo desfavorable el mercado mundial del azúcar. El punto culminante de la crisis se caracterizó, en primer lugar, por una reducción de las nuevas inversiones y, a la larga, por el traspaso de la propiedad a grupos locales. Para entonces, sin embargo, otros campos ofrecían mejores rendimientos para las inversiones que la industria azucarera.

Capítulo 7

EL CRECIMIENTO DE LAS CIUDADES LATINOAMERICANAS, 1870-1930

INTRODUCCIÓN

El europeo o el norteamericano que visitaba América Latina en los años anteriores a 1870 quedaba invariablemente impresionado por la diversidad de la región: de su geografía, de sus habitantes, de su ambiente. Había ciudades. De hecho, las ciudades desempeñaron un papel dominante en el desarrollo de la América española al menos, incluso cuando en ellas vivía sólo un pequeño porcentaje de la población total de la región. Pero generalmente eran pequeñas, pobres y agotadas. La América Latina rural impresionaba mucho más: los imponentes Andes, la vasta jungla amazónica, las interminables praderas de los llanos o las pampas, los pintorescos villorrios indios, las enormes haciendas. Por consiguiente, era la América Latina rural la que surgía con mayor vida de las crónicas de viaje, las cartas y los despachos de los decenios intermedios del siglo XIX. A pesar de ello, la contemplación a vista de pájaro de la ciudad latinoamericana de 1870 preparará al escenario para los cambios espectaculares que decenios subsiguientes trajeron al paisaje urbano de la región.

Hasta las mayores ciudades latinoamericanas parecían pequeñas, en gran medida por estar orientadas a la plaza. Tanto las residencias de los ricos y poderosos como las principales actividades urbanas de administración, servicios y comercio se concentraban alrededor de la plaza central. Río de Janeiro, La Habana, Ciudad de México y Buenos Aires: todas ellas tenían distritos centrales compuestos por sólo unos centenares de bloques. Estos distritos, que a menudo no se extendían más de cinco o diez manzanas desde la plaza principal, tenían aspecto de zona urbanizada: viviendas sólidas, pavimentación, aceras y faroles. En este distrito se ubicaban mercados, oficinas, almacenes, clubes, teatros, iglesias y escuelas, todo ello al servicio de la elite. Más allá de este núcleo se extendían las casuchas de los pobres, los caminos polvorientos de los distritos alejados y un ambiente que incluso al observador superficial le parecía más rural que urbano.

En estos centros urbanos pequeños, los hogares de las familias, especialmente

de la clase alta, estaban protegidos de la ciudad. Predominaba la arquitectura hispánica de patio. Detrás de gruesas paredes, sólidas puertas de madera y ventanas con rejas se desarrollaba una existencia social reservada, que dependía poco del mundo exterior. Construidas en solares urbanos alargados, extendiéndose desde la calle hasta tres o cuatro veces su anchura de veinte o treinta metros, estas cómodas residencias albergaban patios, pozos, jardines, árboles frutales, leñeras, letrinas, gallinas, patos, a veces incluso algunas cabras, cerdos o caballos, junto con sirvientes, primos y primas lejanos, tías solteras o algunos empleados y sus familias. Poca tentación había de ostentar riqueza, ya que sólo los miembros de la familia entraban en este santuario.

El grueso de la población urbana —peones, sirvientes, artesanos— vivía de forma mucho más modesta. Sus casas estaban construidas con los materiales más baratos que se encontraban en el lugar, tales como cañas, ramas, paja, o piedras, y se alzaban en los bordes urbanos, a veces hasta a tres kilómetros de la plaza principal. Aunque su dieta diaria consistía en sólo uno o dos alimentos —maíz, judías, patatas o mandioca, según la zona— y no incluía fruta del tiempo, verduras y carne, estas clases bajas, por el hecho de vivir en la ciudad o desplazarse a ella, se habían librado en gran parte de la explotación y los controles asociados con la vida rural en América Latina. La demanda que sus habilidades y servicios encontraban dentro de la economía monetaria urbana incluso permitía que algunos de ellos mejorasen su posición económica y social.

En este medio urbano aparentemente primitivo y estático, la Revolución industrial de Europa había sembrado las semillas del cambio. La creciente demanda que había en los mercados y fábricas europeos de la gran variedad de alimentos y materias primas que podían producirse en América Latina, sumada al hecho de que desde hacía poco los habitantes locales podían comprar manufacturas procedentes del extranjero, empezaba a estimular niveles de comercio que eran impensables en el período colonial. Y la nueva tecnología incrementaba aún más la actividad comercial. La navegación a vapor dobló la capacidad de los barcos en los dos decenios que precedieron a 1870 y redujeron a la mitad la duración de la travesía del Atlántico. No sólo era posible transportar cantidades mucho mayores por un coste mucho menor, sino que, además, con el añadido de refinamientos tales como la refrigeración y la mejora de la manipulación en el decenio de 1870, hasta los productos perecederos tomarían parte en el comercio mundial. A mediados de siglo los resultados ya eran notables. La importación de vinos franceses a Buenos Aires subió de 500 barriles anuales antes de 1850 a más de 300.000 barriles en el decenio de 1870, a la vez que las exportaciones de lana se incrementaron de 7.000 a 100.000 toneladas al año. En Brasil, las exportaciones de café ascendieron de 19.000 toneladas anuales en el decenio de 1820 a 158.000 toneladas en el de 1850. El comercio exterior de Chile se triplicó en el período comprendido entre 1845 y 1860. Varias ciudades costeras dejaron de ser villorrios de pescadores o marineros para convertirse en grandes puertos: Tampico en México, Colón en Panamá, Barranquilla en Colombia, Bahía Blanca en Argentina.

En los ferrocarriles se registraron cambios todavía más importantes. Las tarifas de carga bajaron hasta quedar en una duodécima parte de las que cobraban los carros tirados por bueyes y las reatas de mulas, al mismo tiempo que la velocidad de transporte aumentaba treinta veces. Aunque los ferrocarriles tendían

a seguir los trillados senderos de rutas comerciales más antiguas, dieron una vitalidad insólita a los lugares que pasaron a desempeñar el papel de centro o terminal. Así, el sorprendente aumento de la población de Valparaíso, que entre 1850 y 1870 se multiplicó por dos, probablemente debía tanto a la terminación, en 1863, del ferrocarril procedente de la capital chilena como a su situación privilegiada a orillas del océano Pacífico. También Rosario casi dobló su tamaño durante el decenio que siguió a la terminación, en 1870, del primer ferrocarril importante que iba desde este puerto fluvial hacia el interior de Argentina. Panamá salió de su grave postración económica cuando en 1855 se terminó de construir el ferrocarril que cruzaba el istmo hasta Colón. El enlace ferroviario con Río de Janeiro y la costa de Santos provocó el principio del vertiginoso crecimiento de São Paulo a partir de 1870.

Así pues, el ferrocarril y el barco de vapor, por su misma naturaleza como vehículos de carga muy mejorados, estimularon la concentración del comercio. Más que diseminar los efectos del incremento del comercio, lo que hizo la nueva tecnología del transporte fue estimular el crecimiento de los centros que ya existían. El mayor volumen de mercancías que transportaban los trenes individuales hizo necesario manipular los cargamentos en lugares centrales con el fin de utilizar al máximo la capacidad de transporte. Las navieras, debido a que el volumen de buques de carga era todavía mayor, y debido también al coste que representaban las repetidas escalas, procuraban cargar y descargar en un solo emporio en cada país. La Pacific Steam Navigation Company hacía escalas regulares en Valparaíso, Callao y Guayaquil, mientras que en el decenio de 1860 líneas británicas y francesas pasaban con regularidad por los puertos caribeños de Veracruz, Colón, Cartagena, La Guaira y La Habana, así como, en el Atlántico Sur, por los puertos de Río de Janeiro, Montevideo y Buenos Aires.

Las capitales eran las ciudades que más se beneficiaban, toda vez que poseían instalaciones que les permitían afrontar la importación de productos acabados y la exportación de materias primas, amén de que vivían en ellas elementos de clase alta y clase media que consumían artículos europeos. El mayor crecimiento tuvo lugar en las capitales costeras: Buenos Aires, Montevideo, Río de Janeiro, Lima, con su puerto adyacente de El Callao, y Caracas, con su cercana salida de La Guaira. Pero la construcción de un enlace ferroviario con el puerto de mar más próximo también tendía a estimular el crecimiento de las capitales del interior, así como de sus salidas, como en los casos de Santiago y Valparaíso, Ciudad de México y Veracruz o, en la zona cafetalera en desarrollo de Brasil, la capital del estado de São Paulo y su puerto en Santos.

Sin embargo, en 1870, la nueva tecnología y el incremento del comercio habían producido pocos cambios en la calidad de la vida urbana, incluso en los puertos y las ciudades principales. Los puertos seguían dando escasas señales de actividad frenética. Las balas de cueros o de lana, los sacos de grano de café, trigo o azúcar sin refinar, las cajas de artículos finos, alimentos y ferretería procedentes de Europa, nada de todo ello había adquirido aún el volumen suficiente para causar algo más que un movimiento letárgico de estibadores y peones. La llegada de un barco o de un tren podía provocar bullicio durante un rato, pero pronto volvía la tranquilidad.

Exceptuando el comercio y los negocios, pocas cosas conseguían sacar a las

gentes acomodadas de sus hogares o a los pobres de sus remotos suburbios. Por consiguiente, en las calles había poco movimiento: sirvientes que hacían recados, algún que otro grupo de mujeres que iban a misa, un carruaje o un jinete que pasaba. Las calles, que raras veces superaban los nueve metros de ancho que constituían la norma desde los tiempos de la conquista, parecían aún más angostas y más oscuras al quedar encerradas por las sólidas paredes de obra de los edificios que se alzaban desde el borde mismo de las aceras, con sus balcones en los pisos segundo y tercero. Los adoquines habían mejorado un poco el estado de las calzadas, pero seguían abundando los baches, el polvo o el barro y la basura. Como en la ciudad medieval, muchas familias, incluso las acomodadas, echaban a la calle las sobras de la mesa y la basura, junto con el contenido de los orinales. En los climas lluviosos y los terrenos montañosos, los albañales, que cruzaban por el centro de las calles a intervalos, ayudaban a eliminar parte de la porquería que iba acumulándose, pero nada podía disimular su función principal de cloacas a cielo abierto. La presencia rural parecía dispuesta a abrumar a la ciudad en todas partes. Animales extraviados, sobre todo cerdos y perros, vagaban por la ciudad buscando comida, complementando así la esporádica recogida de basura. Algunas vacas, conducidas de puerta en puerta, traían la leche diaria a los hogares de los ricos. De modo parecido, mulas, asnos y caballos transportaban mercancías y alimentos de casa en casa, al mismo tiempo que manadas de animales que iban al mercado o transportaban mercancías continuaron siendo un espectáculo común en muchas ciudades latinoamericanas hasta finales del siglo XIX. Y todos los que podían permitírselo recorrían las calles a caballo en vez de a pie. En las fachadas de algunos edificios había antorchas o lámparas de aceite, ambas de luz vacilante, como en el período colonial, que permanecían encendidas varias horas durante la noche. Pero pocos individuos se aventuraban a salir en la oscuridad. En caso de necesidad, el individuo prudente salía de casa provisto de espada o pistola y un farol y, en compañía de unos cuantos amigos o parientes armados, cruzaba la ciudad a caballo. La seguridad consistía en algunos vigilantes nocturnos que cantaban las horas, pero no formaban un eficaz cuerpo de policía.

Durante los últimos decenios del siglo XIX, empero, varios factores diferentes pero relacionados entre sí transformaron por completo el paisaje urbano de América Latina: el crecimiento demográfico y un ritmo de urbanización más rápido; la integración más eficaz de las economías latinoamericanas en la economía mundial como fuentes de productos básicos; los comienzos del crecimiento industrial en algunas zonas; la mejora de los transportes y de los servicios públicos; la integración política nacional y la centralización administrativa; mayor diferenciación social, y, en medida no menor, el alejamiento gradual de los grupos de elite de su lugar tradicional cerca de la plaza principal para trasladarse a los barrios periféricos. Era frecuente que muchas ciudades de importancia secundaria, así como poblaciones y pueblos, dieran la impresión de haber quedado detenidas en un siglo anterior, pero las ciudades principales de América Latina, como mínimo, experimentaron un espectacular cambio de tamaño y de estructura. Y casi en todas partes las capitales empezaron a presentar rasgos muy parecidos a los de las principales ciudades europeas y norteamericanas, además de gozar de muchas de las comodidades de las mismas.

LA POBLACIÓN URBANA Y EL TAMAÑO DE LAS CIUDADES

La expansión mundial de la población y la concentración de personas en las ciudades habían adquirido una intensidad nueva durante el siglo XIX. En las naciones europeas que se estaban industrializando, especialmente en Inglaterra, la tasa de crecimiento demográfico y la expansión urbana parecían las más pronunciadas, pero los factores que influían en ese crecimiento también existían de algún modo en las zonas no industrializadas o que se estaban industrializando marginalmente, entre ellas América Latina. Los cambios revolucionarios habidos en la producción agrícola, el desarrollo de la mecanización y el uso de la fuerza del vapor, la rápida aplicación de la tecnología a los transportes, en particular los ferrocarriles y los barcos de vapor, la consiguiente especialización del trabajo y de las funciones comerciales e industriales, y las medidas encaminadas a fomentar la higiene y controlar las epidemias, permitieron y estimularon una concentración demográfica que hasta entonces era impensable.

Todos estos factores empezaron a desempeñar papeles importantes en América Latina durante los últimos decenios del siglo XIX. Quizá el más sensacional fue el descenso de la tasa de mortalidad, especialmente en las mayores ciudades, que podían permitirse tener instalaciones de abastecimiento de agua, así como un sistema de alcantarillas. La mortalidad infantil causada por la gastroenteritis disminuyó espectacularmente, sobre todo entre las clases bajas, a la vez que medidas destinadas a controlar epidemias, tales como la fiebre amarilla, también surtieron efecto. Mientras tanto, las tasas de natalidad, con escasas excepciones, mostraban poca tendencia a disminuir, incluso en el medio urbano. Al mismo tiempo, el ferrocarril y el barco de vapor añadían poderosos incentivos y medios para aumentar la cada vez más rentable exportación de productos agrícolas y minerales, así como para concentrar el tratamiento y la comercialización de artículos. Esta revolución de los transportes estimuló una considerable migración hacia las ciudades y, en unas cuantas zonas, la inmigración en masa tanto a la ciudad como al campo.

A resultas de estos factores, en el período que va de 1850 a 1930 aumentó el crecimiento demográfico total de América Latina y, a partir de 1900, el incremento fue más rápido que el que se registraba en Europa y América del Norte. La población de América Latina pasó de 30,5 millones en 1850 a 61,9 millones en 1900 y 104,1 millones en 1930.[1] La población latinoamericana, que en cifras absolutas había quedado rezagada al producirse el rápido incremento demográfico de los Estados Unidos y Canadá en el decenio de 1880, finalmente volvió a dar alcance a la de Norteamérica en el decenio de 1950 al disminuir la tasa de natalidad en los Estados Unidos. Durante estos años (y, según las proyecciones demográficas, al menos hasta el año 2000) América Latina mostró relativamente poca tendencia a copiar el modelo de Europa y de Norteamérica, donde el descenso de las tasas de natalidad disminuyó el crecimiento demográfico.

Dentro de este marco global de expansión demográfica, los países latinoamericanos individuales mostraron amplias variaciones que, a su vez, afectarían a

1. Véase Sánchez-Albornoz, *HALC*, VII, capítulo 4, cuadro 1.

su grado de urbanización. En todos los casos, sin embargo, los incrementos rápidos de la población total dieron origen a elevadas tasas de urbanización. Uruguay y Argentina, los dos países con el porcentaje más alto de población urbana en 1930, fueron los que tenían el promedio más alto de tasa anual de crecimiento. De forma parecida, el marcado aumento de la población urbana de Brasil y Cuba a comienzos del siglo XX estuvo relacionado con el de la tasa de crecimiento. En cada uno de estos cuatro casos, la mejora de la salud pública y la inmigración en masa producida por los cambios económicos fomentaron el incremento y facilitaron la explosión urbana. Chile, Colombia y Perú, con tasas de crecimiento inferiores pero regulares, que en gran parte no se vieron afectadas por la inmigración en masa, aportaron una expansión urbana menos espectacular. En otras partes, el crecimiento demográfico y el desarrollo urbano de México sufrieron un descenso durante los años revolucionarios que siguieron a 1910, mientras que en Venezuela la tasa relativamente baja de crecimiento demográfico provocó pocos cambios en el nivel de urbanización.

Así pues, durante el período 1870-1930, hubo una gran variedad de pautas de crecimiento urbano en América Latina. Curiosamente, sin embargo, la población urbana de América Latina no puede determinarse con la exactitud que se da en el caso de las cifras de población total. Las estadísticas del cuadro 1 (p. 209) proporcionan la mejor estimación que tenemos de la población urbana de América Latina durante estos años, pero el lector debe tener en cuenta las limitaciones de los datos.[2]

2. La siguiente información, extraída de la biblioteca del Congreso, *General Censuses and Vital Statistics of the Americas*, Washington, D.C., 1943, proporciona cierta medida de los problemas con que se enfrentan quienes pretenden comparar datos sobre la población urbana anterior a 1940 en diferentes países latinoamericanos.

Argentina: Buenos datos censuales con detalles de centros urbanos con un mínimo de 2.000 habitantes; censos muy extendidos, 1869, 1895 y 1914.

Bolivia: Sólo un censo publicado en 1900 y basado en datos muy incompletos.

Brasil: No se hizo ninguna distinción de poblaciones urbanas antes de 1940; todos los censos —1872, 1890, 1900 y 1920— fueron criticados por sus graves defectos de enumeración.

Colombia: Los censos de 1870, 1912, 1928 y 1938 defectuosos a causa de enumeración insuficiente y falta de distinción exacta entre poblaciones urbanas y rurales.

Costa Rica: El primer censo adecuado data de 1927.

Cuba: Limitaciones de enumeración insuficiente y falta de distinción entre lo urbano y lo rural en los censos españoles de 1877 y 1887; censo exhaustivo a cargo de los norteamericanos en 1899; enumeraciones subsiguientes de 1907, 1919 y 1931 se preocuparon principalmente de obtener información para efectos electorales.

Chile: Aunque las distinciones del siglo XIX entre zonas urbanas y rurales son defectuosas, ventajas en las poblaciones urbanas de un mínimo de 1.000 habitantes y en la frecuencia de los censos: 1865, 1875, 1885, 1895, 1907, 1920, 1930.

Dominicana, República: Los primeros censos datan de 1920 y 1935.

Ecuador: Ningún censo completo efectuado o publicado.

Guatemala: Graves problemas de enumeración insuficiente y falta de distinciones entre lo urbano y lo rural en los censos de 1880, 1893 y 1921.

Haití: Ningún censo efectuado o publicado.

México: El primer censo nacional data de 1895; los de 1900, 1910 y 1921 fueron criticados por graves defectos de enumeración; el de 1930 contiene distinciones entre lo urbano y lo rural, y extensos desgloses de población.

Paraguay: El censo de 1886 es incompleto y el de 1936 nunca se publicó.

La diferencia entre la población urbana y la rural nunca se determinó con claridad en las crónicas o los censos de la época ni en la literatura histórica. Aunque los actuales estudiosos de la urbanización están en gran parte de acuerdo en que 20.000 habitantes es el límite inferior para el estudio de la ciudad contemporánea, los encargados de preparar o analizar los censos en el siglo XIX no imponían ninguna distinción numérica estándar de ese tipo. La imposición retrospectiva de una línea divisoria entre lo urbano y lo rural debe hacer frente a varios problemas. Según el país o el año, las ciudades podrían definirse como poblaciones cuyo tamaño mínimo oscilaba entre 500 y 2.500 habitantes, o como cabeceras de municipio cuyas poblaciones a veces se cifraban sólo en unos pocos centenares de habitantes. Incluso cuando se han establecido mínimos estándar, hay que tener en cuenta el hecho desalentador de que en América Latina el término o los límites de un municipio varían enormemente de un país a otro. Entonces, como hoy, era frecuente que los municipios encerraran extensiones considerables de granjas y asentamientos rurales, con lo cual la población «urbana» podía verse tergiversada en varios cientos por ciento. Las publicaciones brasileñas, por ejemplo, no tratan de distinguir entre las poblaciones urbanas y las rurales hasta el censo de 1940. En Venezuela, Colombia y Perú no existen medidas sistemáticas que tengan por objeto separar a los individuos que viven en las calles de una población o de una ciudad de los que viven en granjas o en asentamientos rurales situados en la periferia.

Más allá de las consideraciones numéricas hay juicios más subjetivos de función, actitud y forma de vida que pueden distinguir una población urbana de una población rural. Por ejemplo, las comunidades pueblerinas a menudo daban cabida a varios miles de campesinos. Estos asentamientos, que son especialmente característicos de ciertas regiones montañosas e indias de México, Guatemala, Ecuador, Perú y Bolivia, parecían poseer pocos elementos urbanos, si es que poseían alguno. Al mismo tiempo, casi en cualquier parte de América Latina, una estación de ferrocarril con unos cuantos almacenes y casas junto a ella y varios cientos de habitantes podía poseer muchas más instalaciones de las que generalmente se asocian con una ciudad y representar una forma de vida urbana.

Además de estas dificultades que surgen cuando se quiere definir lo urbano en contraposición a lo rural, hay otras distinciones impuestas por el tamaño del asentamiento urbano. Existen diferencias enormes entre el centro urbano de varios miles de habitantes y los que cuentan más de un millón de habitantes. Con el fin de relacionar estas diferencias con el número de habitantes de la ciudad en cada país y, al mismo tiempo, hacer algunas definiciones viables de los asentamientos urbanos que puedan expresarse en términos numéricos, se han establecido cuatro categorías para ocho países latinoamericanos importantes en el cuadro 1:

Perú: El de 1876 adolecía de grave insuficiencia de enumeración y falta de distinciones entre lo urbano y lo rural; no volvió a hacerse ningún censo hasta 1940.

Uruguay: Los censos de 1860, 1873 y 1900 proporcionaron breves resúmenes solamente; el censo de 1908 fue el último que se hizo hasta el decenio de 1960 porque los uruguayos consideraban que los censos eran una violación de la intimidad.

Venezuela: Graves problemas de falta de distinciones entre lo urbano y lo rural; los censos de 1873 y 1881, criticados por graves defectos de enumeración; censos subsiguientes en 1891, 1920, 1926 y 1936 muestran algunas mejoras.

CUADRO 1

Población en los principales tipos de asentamiento urbano como porcentaje de la población nacional total
(número de asentamientos de cada categoría entre paréntesis)

País	1 Población nacional total (miles)	2 Ciudades primarias (más de 100.000)	3 Ciudades secundarias (20.000 a 99.999)	4 Poblaciones (10.000 a 19.999)	5 Pueblos (5.000 a 9.999)
Argentina					
1869	1.737	(1) 10,8	(2) 3,8	(5) 3,5	(12) 4,7
1895	3.955	(1) 16,8	(7) 7,4	(8) 2,6	(29) 5,0
1914	7.885	(3) 24,1	(19) 9,4	(26) 4,6	(80) 7,1
Brasil					
1872	10.112	(3) 4,9	(10) 3,6		
1890	14.334	(4) 5,8	(11) 2,8	(19) 2,4	
1940	41.570	(10) 10,7	(31) 4,6		
Chile					
1875	2.076	(1) 6,3	(1) 4,7	(6) 4,2	(14) 4,3
1895	2.696	(2) 14,0	(4) 5,0	(6) 2,8	(22) 5,9
1930	4.287	(2) 20,7	(13) 11,7	(17) 5,6	(22) 3,7
Colombia					
1870	2.951	—	(2) 2,4	(7) 2,7	
1905	4.144	(1) 2,9	(6) 4,8	(5) 1,7	
1928	7.851	(1) 1,8	(15) 6,9		
Cuba					
1877	1.509	(1) 13,2	(3) 7,4		
1899	1.573	(2) 15,0	(5) 10,0	(7) 5,7	
1931[a]	4.962	(2) 12,7	(8) 7,4	(26) 7,4	(28) 2,9
México					
No hay datos censuales antes de 1895					
1900	13.607	(2) 3,3	(21) 6,0	(35) 3,4	
1930	16.553	(4) 8,8	(26) 6,8	(51) 4,3	(137) 5,6
Perú					
1876	2.700	(1) 3,7	(2) 2,2	(10) 4,7[b]	
No hay datos censuales entre 1876 y 1940					
1940	6.208	(1) 8,4	(10) 6,2	(41) 6,0	
Venezuela[c]					
1873	1.725	—	(4) 7,3	(14) 9,5	
1891	2.222	—	(4) 8,5	(23) 14,2	
1926	3.027	(1) 4,5	(11) 12,5	(45) 19,7	

[a] En categorías censuales de 1931, ciudades secundarias equivalentes a 25.000-99.999; poblaciones, 8.000-24.999; y pueblos, 4.000-7.999.

[b] Datos estimados.

[c] Los datos correspondientes a las ciudades secundarias y las poblaciones son discutibles debido a la posible inclusión de poblaciones rurales dentro de las clasificaciones urbanas.

ciudades primarias con poblaciones de más de 100.000 habitantes; ciudades secundarias de entre 20.000 y 100.000 habitantes; poblaciones de entre 10.000 y 20.000 habitantes; y pueblos de entre 5.000 y 10.000 habitantes. Dado que los datos de algunas de estas categorías no pueden calcularse con exactitud en el caso de varios países, los porcentajes de población urbana se indican basándose en tres definiciones numéricas: más de 20.000 habitantes con datos disponibles para todos los países; más de 10.000, y más de 5.000 con datos disponibles sólo para Argentina y Chile (véase el cuadro 2).

CUADRO 2

Población de centros urbanos clasificados de diversos modos como porcentaje de la población total, 1870-1930

País	Clasificaciones nacionales (más de 2.000)	En centros de más de 20.000	En centros de más de 10.000	En centros de más de 5.000
Argentina				
1869	28,6	13,8	17,3	22,0
1895	37,4	24,2	26,8	31,8
1914	52,7	33,5	38,1	45,2
Brasil				
1872	—	8,5	—	—
1890	—	8,6	11,0	—
1940	22,5	15,3	—	—
Chile				
1875	24,0	11,0	15,2	19,5
1895	32,7	19,0	21,8	27,7
1930	46,1	32,4	38,0	41,7
Colombia				
1870	—	2,4	5,1	—
1905	—	7,7	9,4	—
1928	—	8,7	—	—
Cuba				
1877	—	20,6	—	—
1899	—	25,0	30,7	—
1931	—	20,1	27,5	30,4
México				
1900	—	9,3	12,7	—
1930	37,2	15,6	19,9	25,5
Perú				
1876	—	5,9	10,6	—
1940	26,9	14,6	—	20,6
Venezuela				
1873	—	7,3	16,8	—
1891	—	8,5	22,7	—
1926	—	17,0	36,7	—

A pesar de la naturaleza fragmentaria de los datos, de estas cifras surgen varias conclusiones interesantes. No importa la definición de *urbana* que se adopte, hay un incremento significativo del porcentaje de la población total que vive en las ciudades en la totalidad de los ocho países durante los sesenta años que van de 1870 a 1930. Argentina, Chile, Cuba y Venezuela son claramente las naciones más urbanizadas de este grupo. En tres de cuatro casos, el incremento de la población urbana es impresionante: el número de argentinos que vivían en centros de más de 10.000 habitantes aumentó del 17,3 al 38,1 por 100 de la población nacional; el de chilenos, del 15,2 al 38,0 por 100; y el de venezolanos, del 16,8 al 36,7 por 100. Muy diferentes son los casos de Brasil, Colombia, México y Perú. En lugar de tener un tercio o más de la población viviendo en centros de más de 10.000 habitantes en 1930, la proporción se acerca más al 15 por 100.

Las ciudades primarias, que, con las excepciones de Brasil, México y Argentina, nunca fueron más de dos en cada país, absorbieron una proporción considerable de ese incremento. Está claro que de estas cifras cabe sacar la conclusión de que el fenómeno contemporáneo de la concentración del crecimiento y los recursos en centros importantes tuvo sus raíces en este período de expansión rápida, tanto de las poblaciones nacionales como de los centros urbanos. En Argentina y en Cuba esa concentración en una única ciudad importante ya aportaba un poco más del 10 por 100 de la población nacional en el decenio de 1870. Mientras que esa proporción se mantuvo en el caso de las dos ciudades más grandes de Cuba en 1931, en 1914 las tres ciudades más grandes de Argentina aportaban casi una cuarta parte del total nacional. En Chile, el 6,3 por 100 del total nacional que vivía en Santiago de Chile en 1875 había aumentado hasta alcanzar el 20,7 por 100 en 1930, dividido entre Santiago y Valparaíso. En Perú, Lima tenía el 3,7 por 100 de la población total en 1876 y el 8,4 por 100 en 1940. En México, el 3,3 por 100 que vivía en Ciudad de México y Guadalajara en 1900[3] se había

3. El primer censo mexicano data de 1895, por lo que los datos anteriores son conjeturas.

(Cuadros 1 y 2) FUENTES: Richard M. Morse, *Las ciudades latinoamericanas*, 2 vols., México, D.F., 1973, II, pp. 62-63, 82-84, 120-121, 144-145, 164, 174-175, 200, 214; Jorge E. Hardoy y María E. Langdon, «Análisis estadístico preliminar de la urbanización de América Latina entre 1850 y 1930», *Revista Paraguaya de Sociología*, 42-43 (1978), pp. 115-173; Nicolás Sánchez-Albornoz, *The population of Latin America*, Berkeley, California, 1974, pp. 178-179; William P. McGreevey, *An economic history of Colombia, 1845-1930*, Nueva York, 1971, p. 110; Miguel Izard, *Series estadísticas para la historia de Venezuela*, Mérida, 1970, pp. 54-60; Perú, Oficina Nacional de Estadística y Censos, *La población del Perú*, Lima, 1974, pp. 147-148; Argentina, *IV censo general de la nación*, 3 vols., Buenos Aires, 1948-1952, I, pp. 68, 146-149, 171, 198-199, 226, 246, 263, 284, 307, 331, 355, 372, 397-398, 424, 440, 472, 530, 546; Mariano Felipe Paz Soldán, *Diccionario geográfico-estadístico del Perú*, Lima, 1877, pp. 716-740; Chile, *X censo de la población*, 3 vols., Santiago, 1931-1935, I, pp. 46-49; Brasil, *Análise de resultados do censo demográfico*, 12 vols., Río de Janeiro, 1944-1950, IX, p. 9; México, *V censo de la población*, 8 vols., México, D.F., 1933-1935, Cuadro III de la sección estadística de cada estado; John Durand y César A. Peláez, «Patterns of urbanization in Latin America», *Milbank Memorial Fund Quarterly*, 32/4, 2.ª parte (1965), pp. 166-196; Venezuela, *V censo nacional, 1926*, 4 vols., Caracas, 1926.

Sin hacerles responsables de los posibles errores que contengan estos datos, expreso mi aprecio por su ayuda en la búsqueda de información a Nicolás Sánchez-Albornoz, John Lombardi, Thomas Davies, Jr., Brian Loveman, Richard M. Morse, Joseph Love y Stuart Schwartz.

convertido en un 8,8 por 100 en 1930, distribuido entre Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla. La sola excepción de esa pauta apareció en Colombia, donde la única ciudad primaria del país, Bogotá, bajó del 2,9 por 100 del total nacional en 1905 al 1,8 por 100 en 1928.

Dentro de la categoría de las ciudades primarias se encontraba el fenómeno afín de la ciudad primada o centro urbano grande y único que se alzaba por encima de todas las demás poblaciones del país. En años recientes los estudiosos y los analistas han determinado que la ciudad primada a menudo domina y dirige el desarrollo económico y político de los países latinoamericanos. La ciudad principal de cada país ha recibido a gran número de inmigrantes que han hecho que su población aumentara hasta representar una quinta parte, y en algunos casos una tercera parte, del total nacional. Los recursos en términos de poder político, demanda de consumo y potencial industrial se concentran abrumadoramente en este núcleo.

Según la definición más sencilla, la tendencia a la primacía la indica una población que representa a más del doble de la que vive en la segunda ciudad importante del país. El cuadro 3 clasifica en orden descendente de primacía (en 1930) las capitales de las ocho mayores naciones latinoamericanas, con las poblaciones correspondientes a las dos ciudades mayores de cada país en el período 1870-1930. De acuerdo con esta definición, la ciudad primada tenía gran importancia en Cuba, México, Argentina y Perú en 1870 y en todos estos países, más Chile, en 1930. Brasil era la nación que en 1930 mostraba la menor tendencia a la primacía, aunque en el caso brasileño cabe argüir que, debido a la extensión territorial del país, las mayores ciudades primarias —Río de Janeiro, São Paulo, Recife, Salvador y Porto Alegre en 1930— hacían las veces de ciudades primadas de sus regiones respectivas. Es obvio que la capital de Colombia y la de Venezuela no alcanzaban la primacía. Entre las naciones menores, una abrumadora tercera parte de la población de Uruguay se encontraba concentrada en Montevideo; en 1930 ninguna ciudad alcanzaba siquiera una vigésima parte de su tamaño. En el otro extremo, en Ecuador, la capital, Quito, situada en las tierras altas, con más de 100.000 habitantes en 1930, tenía virtualmente la misma población que su rival, el puerto de mar tropical de Guayaquil.

Una forma más compleja de abordar este asunto amplía esta definición de la primacía al examinar la distribución categoría-tamaño de las ciudades partiendo del supuesto de que cuanto más se aparta esa distribución de la pauta logarítmica-normal (con las ciudades segunda, tercera, cuarta, etcétera, albergando a la mitad, un tercio y un cuarto respectivamente de la población de la primera ciudad), mayor es la tendencia a la primacía. Esto demuestra que las capitales de México, Cuba y Chile ya habían alcanzado un grado significativo de primacía en 1870; que en Argentina, Brasil y Perú se creó una estructura primada entre 1870 y 1930, mientras que la primacía de las capitales de Venezuela y Colombia no llegó hasta el decenio de 1960.[4] Este enfoque nos ayuda a comprender mejor los orígenes históricos de la primacía en América Latina. Sus mediciones,

4. Véase William P. McGreevey, «Un análisis estadístico de hegemonía y lognormalidad en la distribución de tamaños de las ciudades de América Latina», en Richard M. Morse, ed., *Las ciudades latinoamericanas*, 2 vols., México, D.F., 1973, II, p. 231.

CUADRO 3

Grado de primacía correspondiente a capitales de los principales países latinoamericanos, en 1930 y 1870, determinado por el ratio de población en la ciudad más grande con la segunda ciudad en importancia del país, dispuesto en orden descendente de primacía en 1930

País	Ciudades primera y segunda	Fecha de los datos	1.ª ciudad (miles)	2.ª ciudad (miles)	Ratio
1. Cuba	La Habana/Santiago	(1931)	654	102	6,4
	La Habana/Santiago	(1875) (1879)	230	45	5,1
2. México	Ciudad de México/ Guadalajara	(1930)	1.049	180	5,8
	Ciudad de México/ Guadalajara	(1877)	230	65	3,5
3. Argentina	Buenos Aires/Rosario	(1932) (1930)	2.178	481	4,5
	Buenos Aires/Córdoba	(1869)[a]	187	29	6,4
4. Perú	Lima/Arequipa	(1931) (1933)	273	66	4,1
	Lima/Arequipa	(1876)	100	29	3,4
5. Chile	Santiago/Valparaíso	(1930)	696	193	3,6
	Santiago/Valparaíso	(1875)	150	98	1,5
6. Colombia	Bogotá/Medellín	(1938)	330	168	2,0
	Bogotá/Medellín	(1870)	41	30	1,4
7. Venezuela	Caracas/Maracaibo	(1936)	203	110	1,8
	Caracas/Valencia	(1873)	49	29	1,7
8. Brasil	Río de Janeiro/São Paulo	(1940)[b]	1.519	1.258	1,2
	Río de Janeiro/Salvador	(1872)	275	129	2,1

[a] Para este caso, los datos proceden de Argentina, *IV censo general de la nación,* 3 vols., 1948-1952, I, pp. 68 y 198.

[b] Para este caso, los datos proceden de Brasil, *Análise de resultados do censo demográfico,* 12 vols., 1944-1950, IX, p. 9.

FUENTE: Jorge E. Hardoy y María Elena Langdon, «Análisis estadístico preliminar de la urbanización de América Latina entre 1850 y 1930», *Revista Paraguaya de Sociología,* 42-43 (1978), pp. 146-148.

que son más complejas, indican, por ejemplo, que, a pesar de la presencia de varias ciudades primadas importantes en Brasil, Río de Janeiro había establecido su primacía durante los comienzos del siglo XX.

En el nivel de las ciudades secundarias (20.000-100.000 habitantes), el crecimiento de la población nacional, tanto en números absolutos como en porcentajes, también se produjo, aunque raras veces al ritmo de las ciudades primarias o de las primadas. En 1869, las dos ciudades secundarias de Argentina juntas tenían un 3 por 100 del total nacional; en 1914, esta categoría había aumentado hasta cifrarse en 19 ciudades con un 9,4 por 100. En Chile, el incremento de una ciudad con el 4,7 por 100 en 1875 a 13 ciudades con el 11,7 por 100 en 1930; en Colombia, de dos ciudades con el 2,4 por 100 en 1870 se pasó a 15 ciudades

con el 6,9 por 100 en 1928; en México, de 21 ciudades con el 6 por 100 en 1900 a 26 con el 6,8 por 100 en 1930; en Perú, de dos ciudades con el 2,2 por 100 en 1876 a 10 ciudades con el 6,2 por 100 en 1940, y, en Venezuela, de cuatro ciudades con el 7,3 por 100 en 1873 a 11 ciudades con el 12,5 por 100 en 1926.[5]

En el nivel de las poblaciones (10.000-20.000 habitantes), el crecimiento fue generalmente más modesto que en el de las ciudades secundarias. Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú solían tener entre el 3 y el 5 por 100 de sus habitantes viviendo en poblaciones. Venezuela era la única excepción significativa de esta tendencia con casi el 20 por 100 en 1926. Puede que estos últimos datos estén hinchados debido a que zonas rurales de extensión considerable se encuentren dentro de los límites de las poblaciones, pero también, dado que Venezuela no tenía una parte tan grande de su población concentrada en ciudades primarias y secundarias, bien puede ser que el lugar de residencia de los habitantes urbanos se haya desviado a favor de las poblaciones. Cuba también mostraba cierta tendencia en esta dirección con el 7,4 por 100 del total nacional viviendo en poblaciones en 1931, el mismo porcentaje que el correspondiente a ciudades secundarias.

La generalización en el nivel del poblado (5.000-10.000 habitantes) sólo es posible en los casos de Argentina y Chile y, en 1930, México.[6] En los demás países, los que elaboraron los censos no hicieron una distinción entre las viviendas contiguas de tipo urbano y las granjas rurales aisladas o los pequeños grupos de viviendas en el campo. En Argentina parece que hubo un crecimiento considerable en los asentamientos tipo poblado, un poco más que en las poblaciones y paralelo al de las ciudades secundarias, mientras que en Chile y en México la pauta del poblado se parecía más a la de las poblaciones.

Estas consideraciones de la población urbana y el tamaño de las ciudades en América Latina inducen a sacar varias conclusiones: la primera es que el número de habitantes urbanos y la proporción de la población nacional que vivía en las ciudades aumentaron mucho en los principales países latinoamericanos entre 1870 y 1930, período de incremento rápido de la población total; la segunda es que los países con el mayor incremento de la población total, acentuado a menudo por la inmigración en masa, eran también los que se urbanizaron con la mayor rapidez; la tercera es que las mayores ciudades tendían a crecer con la máxima rapidez y a absorber un porcentaje cada vez mayor de la población total; la cuarta es que el extraordinario crecimiento de las capitales nacionales confirmó una tendencia a la primacía en la mayoría de los países grandes, así como en varios de los pequeños; la quinta es que, si bien las ciudades secundarias, las poblaciones y los poblados también aumentaron en número de habitantes y en porcentaje de la población nacional total, adquirieron una proporción mucho menor de población urbana.

5. Tanto en el caso de Venezuela como en el de Colombia en 1870, las capitales, Caracas y Bogotá, se incluyen en la categoría de ciudades secundarias.

6. En Cuba, aunque se han incluido datos correspondientes a 1930 en el nivel de poblados, las definiciones de población y poblado son diferentes, por lo que las comparaciones resultan imposibles.

LA FUNCIÓN ECONÓMICA: COMERCIO, BUROCRACIA E INDUSTRIA

Las variaciones de la población y el tamaño de las ciudades latinoamericanas fueron en gran medida fruto de diferencias en la función económica. El comercio demostró ser el factor dominante en todas estas experiencias urbanas, y el crecimiento o el estancamiento dependía en gran parte del grado de integración de la ciudad y su región en la economía internacional, dominada por las naciones que se estaban industrializando en Europa y América del Norte. La expansión demográfica y el crecimiento urbano que la acompañó ocurrieron durante períodos de auge económico, resultantes de la rápida expansión de las exportaciones de productos agrícolas o minerales. La falta de crecimiento urbano significaba el aislamiento del comercio mundial o una pérdida del valor, o de la ventaja competitiva, de la materia prima que se estuviera produciendo.

Con el fin de aclarar el estudio de su función, las ciudades latinoamericanas pueden agruparse en cuatro categorías principales. El tipo más notable y conocido era la ciudad comercial-burocrática. Un segundo tipo, que era menos común, tenía un componente industrial importante además de actividades comerciales y burocráticas y, por ende, se parecía más a las ciudades de la Europa occidental y los Estados Unidos. Un tercer tipo estaba especializado y era la ciudad comercial-minera, en la cual la actividad principal, además del comercio, consistía en la extracción y el tratamiento de un producto mineral. Los restantes centros urbanos entraban en la categoría comercial, donde la función principal era prestar servicio en calidad de punto de recogida y distribución para las inmediaciones o centro a través del cual se encauzaban las mercancías.

El primer tipo, el comercial-burocrático, incluía todas las capitales nacionales, provinciales o estatales, y hasta varias sedes de entidades administrativas inferiores. Sin embargo, donde mejor puede verse la relación directa de tales centros comerciales y administrativos con la economía orientada a la exportación es en el nivel nacional y, por esa razón, hablaremos principalmente de las capitales nacionales. Excepto la elevada Quito, en Ecuador, que se enfrentaba con un centro de poder muy diferente y rival en el puerto de mar de Guayaquil, o exceptuando Bogotá, en Colombia, que tenía que competir con varios otros centros regionales, en las sedes de la administración imperial española y portuguesa en el siglo XVIII, y luego en las capitales de las naciones que acababan de nacer en el XIX, un control desacostumbrado de los recursos comerciales y financieros dentro de sus zonas se sumaba a sus funciones gubernamentales.

En varios países, esta dominación histórica de signo comercial y administrativo se reflejaba también en la proporción de los habitantes que vivían en la capital de la nación. En Buenos Aires se encontraba el 20 por 100 de la población argentina en 1930; un tercio de todos los uruguayos vivía en Montevideo, a la vez que tanto La Habana, en Cuba, como Santiago de Chile alojaban al 16 por 100 de los habitantes del país en 1930 (veáse cuadro 4). Por otra parte, entre 1870 y 1930, en todas las capitales se registró un aumento del porcentaje de la población nacional: La Paz, Bogotá, Santiago de Chile, Ciudad de México y Caracas habían doblado dicho porcentaje en sesenta años, mientras que Río de Janeiro y San José de Costa Rica quedaron ligeramente por debajo de estas cifras.

CUADRO 4

Tamaño de las capitales nacionales (en miles) y porcentaje de la población nacional localizada en la capital, 1870 y 1930

País	Capital	Población de la capital		Porcentaje del total nacional	
		1870	1930	1870	1930
Argentina	Buenos Aires	187	2.178	10,8[a]	18,3
Bolivia	La Paz	69	176	3,5	8,2
Brasil	Río de Janeiro	275	1.701	2,7	5,0
Colombia	Bogotá	41	330	1,4	3,8
Costa Rica	San José	9	51	5,5	10,8
Cuba	La Habana	230	654	15,2	16,5
Chile	Santiago	150	696	7,2	16,2
Ecuador	Quito	76	127	7,1	8,2
Guatemala	Guatemala	50	121	4,6	6,0
México	Ciudad de México	230	1.049	2,4	6,3
Paraguay	Asunción	25	97	7,6	11,0
Perú	Lima	100	273	3,7	4,8
Uruguay	Montevideo	110	572	25,0	33,0
Venezuela	Caracas	49	203	2,8	6,0

[a] 1869. Las cifras del censo nacional argentino sustituyen a las utilizadas por Hardoy y Langdon.

FUENTE: Igual que para el cuadro 3.

Las tasas de crecimiento, sin embargo, variaban enormemente y estaban muy relacionadas con la medida en que cada país producía para la exportación (véase el cuadro 5). El crecimiento de Buenos Aires osciló entre el 3 y el 6 por 100 anual hasta el final del período, momento en que disminuyó, no por motivos económicos, sino porque la población de la zona del Distrito Federal se acercaba al punto de saturación y el crecimiento había empezado a desbordarse y penetrar en las contiguas zonas urbanas del Gran Buenos Aires. La ciudad se benefició de la continua expansión de la economía argentina siguiendo líneas ya establecidas y, a comienzos del siglo XX, se mantuvo gracias al crecimiento de las exportaciones de carnes refrigeradas, que complementaban las de lana, cueros y cereales, y al aumento de las inversiones extranjeras. También el rápido crecimiento de Montevideo hacia el medio millón de habitantes respondía al floreciente comercio de exportación de productos agrícolas a través de este puerto y capital. En otros países la pauta de crecimiento fue más irregular. Santiago de Chile creció a un ritmo sostenido del 2 al 3 por 100 durante todos estos años, a medida que los auges cíclicos alternos de la producción de cobre y la de nitrato recibían el apoyo complementario de las exportaciones de trigo y lana. Una tasa de crecimiento muy parecida caracterizaba a Río de Janeiro, donde el efecto del auge del café brasileño contribuyó, en gran parte, al crecimiento industrial, además del comercial y burocrático, de la capital del estado de São Paulo. Otras capitales nacionales mostraron aumentos del crecimiento, principalmente en el siglo XX. La Paz

CUADRO 5

Porcentaje del crecimiento anual medio de las capitales nacionales, 1870-1930[a]

País	Ciudad	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1930
Argentina	Buenos Aires	3,3	6,0	5,5	4,0	4,9	3,4	1,0
Bolivia	La Paz	0,1	—5,5	2,1	1,1	3,7	2,4	3,8
Brasil	Río de Janeiro	2,8	—	3,6	2,8	2,9	2,1	2,4
Chile	Santiago	2,7	2,3	3,1	2,2	—	3,3	3,2
Colombia	Bogotá	2,2	6,3	2,5	—1,5	2,8	4,2	3,5
Cuba	La Habana	1,0	—	0,4	1,8	2,4	4,0	2,9
México	Ciudad de México	0,6	3,7	0,8	1,1	3,2	3,1	5,2
Perú	Lima	0,8	—	0,3	1,8	—	3,0	3,4
Uruguay	Montevideo	4,7	5,9	6,1	0,8	3,5	1,5	3,7
Venezuela	Caracas	—0,3	1,7	2,5	0,1	—	2,0	5,1

[a] El número de años utilizado para cada cálculo varía según los datos disponibles.
FUENTE: Igual que para el cuadro 3.

empezó a registrar una expansión notable a partir de 1900 debido al incremento de las exportaciones de estaño boliviano. Bogotá se benefició de un provechoso auge del café después de comenzar el siglo. La tasa de crecimiento de La Habana aumentó considerablemente dado el rápido incremento de la producción de azúcar de la isla, ligada a los mercados y las inversiones de los Estados Unidos. Gracias al estímulo de la creciente producción de petróleo venezolano, Caracas alcanzó un 5 por 100 de crecimiento anual a finales del decenio de 1920. El más modesto 3 por 100 de Lima fue fruto del incremento de la dominación comercial y política que ejercía sobre las otras ciudades de Perú.

La ciudad comercial-burocrática, cuyo ejemplo es el desarrollo de las capitales nacionales, mostró una tendencia constante a la expansión basada en el incremento del comercio, facilitada por los auges de la producción de materias primas para la exportación y por la influencia del gobierno en el transporte y los recursos financieros. Incluso cuando el estímulo comercial disminuía, la centralización política que este tipo de ciudad ejercía en sus inmediaciones tendía a sostener el crecimiento continuo. Los casos de expansión más espectaculares se producían cuando los efectos del incremento del comercio y de la centralización política de una zona extensa se concentraban de forma abrumadora en un único punto.

Buenos Aires brinda uno de los ejemplos más asombrosos de crecimiento comercial-burocrático. Su expansión de ciudad primaria de casi 200.000 habitantes en 1870 a metrópoli mundial de más de dos millones en 1930 fue acompañada de un aumento de la proporción de habitantes del país que vivía allí: del 10 al 20 por 100. Desde las postrimerías del siglo XVII, Buenos Aires había sido la mayor de las ciudades del Río de la Plata y, desde 1776, era la capital, primero del virreinato rioplatense, luego de Argentina. Su extraordinario crecimiento a finales del siglo XIX fue resultado directo del virtual monopolio que a través de su puerto ejercía sobre las exportaciones argentinas, que aumentaban sin interrupción, así como sobre la entrada de artículos de consumo procedentes del ex-

tranjero. En 1890, ya se había convertido también en el centro del sistema ferroviario nacional, que se encontraba en vías de desarrollo. Debido a ello, hacía las veces de centro de distribución del comercio para toda Argentina y para gran parte del comercio que entraba y salía de Bolivia y Paraguay. El potencial para la expansión de la producción agrícola en las fértiles pampas parecía ilimitado, como ocurría también con la expansión de los mercados que los productos argentinos tenían en Europa. Gran número de inmigrantes europeos —principalmente españoles e italianos— llegaba a la zona costera de Argentina en respuesta a la demanda de trabajadores manuales. Llegaba también capital extranjero para financiar la infraestructura comercial y de transportes, así como para modernizar la ciudad de Buenos Aires. La prosperidad económica, asimismo, reforzó la posición de Buenos Aires como capital de la nación y aumentó la importancia de la función burocrática. La centralización política borró gradualmente la autonomía local de las provincias e hizo de Buenos Aires la verdadera residencia de una elite nacional. Esa centralización incrementó la parte de los fondos federales que correspondía a Buenos Aires, así como el dominio que ejercía sobre la red de transportes y su control sobre las posibilidades de inversión.

Aunque el segundo tipo de ciudad latinoamericana, la ciudad comercial-industrial-burocrática, era mucho menos frecuente que el centro comercial-burocrático, resultó significativo debido a la presencia de la función industrial, que sólo raras veces se encuentra como componente importante del crecimiento urbano de América Latina. La experiencia industrial más común era que antiguas industrias artesanales o domésticas, en otro tiempo florecientes, fuesen vencidas por manufacturas extranjeras más baratas y a menudo superiores. En estas situaciones, características de la mayoría de las grandes ciudades comerciales-burocráticas, la producción industrial tendía a limitarse al tratamiento inicial de una materia prima para su exportación o a producir artículos voluminosos o perecederos, tales como algunos materiales para la construcción, bebidas y alimentos. Los siguientes ejemplos de ciudades en cuyo crecimiento la industria desempeñó un papel importante sugieren paralelismos y distinciones interesantes en relación con las ciudades comerciales-burocráticas.

El más notable de los casos de este tipo fue São Paulo, que despegó gracias al ímpetu comercial-burocrático del auge del café brasileño y a su condición de capital del estado homónimo. La tasa de crecimiento de São Paulo superó incluso la de Buenos Aires: en 1870, tenía 30.000 habitantes; en 1930, ya se acercaba al millón en su rápida subida para dar alcance a Río de Janeiro.

El auge del café, que había empezado en valles próximos a Río de Janeiro en los decenios de 1830 y 1840, durante los decenios siguientes se había extendido hacia el sur y el oeste, penetrando en el estado de São Paulo en busca de nuevas fronteras que fuesen apropiadas para ese tipo de cultivo extensivo. En 1870, la región de los alrededores de Río seguía dando diez veces más café que el estado de São Paulo. En 1890 las dos regiones ya estaban igualadas, mientras que de 1900 a 1930 São Paulo produjo el doble de café que Río. Al igual que en Buenos Aires, los inmigrantes —especialmente, italianos a partir de 1890— y el capital extranjero respondieron rápidamente a las oportunidades e hicieron posible gran parte de esta expansión.

Lo que resultó único en el caso de São Paulo, sin embargo, fue que la elevada

tasa anual de crecimiento demográfico (4,2 por 100 en 1890; 14,0 por 100 en 1900; 4,8 por 100 en 1910; 3,6 por 100 en 1920; 7,1 por 100 en 1930) fue consecuencia, no sólo de una infraestructura comercial y de la gran ayuda que el gobierno del estado prestaba a un producto de exportación en auge, sino también de un considerable crecimiento industrial inducido por las exportaciones. Los ingresos crecientes que proporcionaba el cultivo del café, así como las actividades afines de secar, envasar y transportar el producto, crearon demandas y mercados locales que animaron a los productores a competir con la tendencia a importar todos los artículos de consumo del extranjero. Los magnates del café destinaron sus beneficios, al menos parte de ellos, a industrias locales de textiles y de preparación de alimentos, así como a las industrias de la construcción, de loza y vidrio, de tratamiento de la madera y, también, a industrias químicas de tipo sencillo. Nació una alianza natural, facilitada por los enlaces matrimoniales y por los intereses comunes, entre los inversionistas en la agricultura y la industria de São Paulo, alianza que aportó nuevos efectos multiplicadores al proceso de industrialización en la ciudad. Estas condiciones prepararon el terreno para que continuaran la industrialización y el crecimiento urbano que han caracterizado el desarrollo de São Paulo desde 1930.

El auge del café en Colombia empezó mucho después que en Brasil, pero, de modo parecido, sus repercusiones de 1900 a 1930 se concentraron en una sola zona, Antioquia, y especialmente en la ciudad principal y capital de la región, Medellín. Los 30.000 habitantes que la ciudad tenía en 1870, igual que São Paulo, casi se habían doblado en 1900 y volvieron a multiplicarse por dos antes de 1930. En 1920, el café de Antioquia ya representaba más de una cuarta parte de las exportaciones totales del país. El mismo mercado local y los mismos efectos multiplicadores que fomentaron el crecimiento industrial en São Paulo estimularon las inversiones en las fábricas textiles de Medellín. Muchos autores también han sugerido que el anterior auge de las minas de oro de Antioquia, que duró hasta 1850, fomentó la capacidad de los empresarios, en lo que se refiere a arriesgarse y asociarse, y proporcionó capital y habilidades técnicas que resultaron útiles para la industrialización. La protección arancelaria por parte del gobierno nacional, el mayor uso de energía hidroeléctrica, la afluencia de capital extranjero para ayudar a construir la infraestructura de transportes y la tendencia de los cultivadores de café a apoyar las manufacturas locales fueron factores que contribuyeron a crear una base firme para la industrialización de Medellín antes de 1930.

En México, el desarrollo de Monterrey fue consecuencia de los medios de transporte y de los recursos minerales más que de los estímulos de la agricultura de exportación o del acervo empresarial. Su enlace ferroviario con los Estados Unidos, que pasaba por Laredo y había sido creado en 1882, su proximidad a yacimientos de carbón y de mineral de hierro al norte y al oeste de la ciudad, su conexión con el cercano puerto de Tampico y su línea ferroviaria a Ciudad de México, así como la presencia de un abundante potencial hidroeléctrico, facilitaron la formación de empresas metalúrgicas e industriales en los decenios de 1880 y 1890, fuertemente financiadas por capital norteamericano. A finales del siglo XIX, leyes estatales y nacionales fomentaron estas inversiones extranjeras, a la vez que los pastos y regadíos adyacentes proporcionaban una base cuyos funda-

mentos eran los trabajadores, los consumidores y el capital locales. El crecimiento de la ciudad se pareció mucho al de Medellín: de 29.000 habitantes en 1880 pasó a tener 133.000 en 1930. En esa última fecha, las fábricas productoras de cerveza, cristalería, alfarería, textiles, cemento y alimentos, así como las fundiciones y las ferrerías, hacían que la industria fuese, como mínimo, tan importante para Monterrey como su condición de capital del estado de Nuevo León o de principal centro de distribución comercial del noroeste de México.

São Paulo, Medellín y Monterrey son ejemplos distintos de crecimiento urbano. Sin embargo, tienen en común la característica de la función industrial. Su experiencia demuestra que en ciertas condiciones la industria podía florecer por derecho propio, incluso en el seno de economías muy orientadas a la exportación, y podía llegar a ser un componente de la urbanización tanto como lo era en Europa o en los Estados Unidos.

El tercer tipo de ciudad, el comercial-minero, caracterizaba a centros urbanos especializados que se encontraban en los desiertos de nitrato del norte de Chile, en los campos de petróleo de Venezuela y México, y en las regiones elevadas del centro de Chile, Perú, Bolivia y México, donde se extraía cobre, estaño, plata y oro. También se incluyen en esta categoría, debido a su parecido económico, las estaciones y pueblos recolectores de caucho de la jungla amazónica. En todos estos casos el crecimiento o la decadencia de la ciudad dependía directamente de la demanda mundial del producto de la región. La comercialización de ese producto y, en algunos casos, su tratamiento o refinación inicial atraían a gentes que formaban una población activa que a su vez se convertía en consumidora de servicios urbanos y mercados al por menor. Pero cuando los mercados mundiales dejaban de pedir ese producto, o recurrían a fuentes de abastecimiento más baratas o mejores, ninguna otra función podía sostener este tipo de centro urbano, que se marchitaba o desaparecía rápidamente.

En los decenios de 1860 y 1870, los yacimientos de nitrato que hay en los áridos desiertos del norte de Chile y el sur de Perú pasaron a ser la mejor fuente mundial de este ingrediente esencial de fertilizantes y explosivos. Desde 1879 hasta 1883, Chile hizo la guerra contra Perú y Bolivia para garantizar la total posesión de estos recursos. Bajo la soberanía chilena, campamentos mineros, cuya población oscilaba entre unos cientos y varios miles de habitantes, daban alojamiento a los trabajadores migrantes que rompían la dura costra de los yacimientos de nitrato en el suelo del desierto, la transportan a las calderas donde se disolvía, purificaba y secaba, y luego la cargaban en vagones planos para su transporte a los puertos y las capitales provinciales de Iquique, Arica y Copiapó. Estos campamentos mineros prosperaban o se arruinaban, según si los migrantes se desplazaban hacia el norte o volvían a dedicarse a las tradicionales labores agrícolas de subsistencia en el centro de Chile mientras el mercado mundial fluctuaba. La invención de los nitratos sintéticos, que recibió un gran estímulo durante la primera guerra mundial, acabó provocando la decadencia de estas poblaciones, y en 1930 muchas de ellas ya habían desaparecido.

También el desarrollo del caucho como material que necesitaban las naciones industriales fomentó el súbito e inverosímil florecimiento de la región amazónica de Brasil entre 1890 y 1920. Surgieron numerosos asentamientos a orillas de los ríos y, desde ellos, se proporcionaban las bolas duras, coaguladas sobre hogueras

humosas utilizando el látex recogido de los árboles silvestres, a los centros comerciales-burocráticos de Manaos y Belém, que registraban una rápida expansión. A finales del siglo XIX, botánicos británicos consiguieron que semillas del árbol de caucho se reprodujeran en Ceilán, Malaya y la India, y con ello pusieron fin rápidamente a la ventaja relativa de que gozaba el producto de la jungla brasileña. El caucho de plantación, era mucho más fácil de controlar, recoger y comercializar que el caucho silvestre, y los cauchos sintéticos, potenciados por las necesidades alemanas durante la primera guerra mundial, anunciaron la muerte de muchos de estos poblados ribereños.

En otros países, aunque los altibajos del estaño, el cobre, la plata, el oro y otros metales, así como del petróleo, resultaron menos espectaculares que los del caucho y los nitratos, la misma dependencia del mercado mundial dominaba la vida y la existencia de estos campamentos y poblados. Allí donde la agricultura de subsistencia o comercial sustentaba a una nutrida población local, como ocurría en gran parte de las tierras altas de Perú, Bolivia, México o la costa de Venezuela, estos centros pudieron volver a dedicarse principalmente a las funciones comerciales. Pero en los lugares donde la población urbana dependía solamente de la exportación de un producto mineral, el efecto del descenso de los precios o la demanda mundiales podía ser desastroso.

El último tipo de ciudad latinoamericana, la ciudad comercial, requiere pocos comentarios, aun cuando, desde el punto de vista numérico, representara el grueso de la experiencia urbana de América Latina. La función comercial desempeñaba un papel importante en las tres categorías que acabamos de estudiar. En la ciudad comercial era la única función relevante. En lo que respecta al tamaño, estos centros iban desde la más pequeña de las poblaciones situadas junto a una vía férrea, o desde una población rural junto a una carretera sin asfaltar, hasta grandes puertos, como Santos en Brasil, Bahía Blanca y Rosario en Argentina, y Veracruz en México. También eran característicos de esta categoría los pequeños puestos avanzados de recogida y distribución que había en las zonas agrícolas: para el café en Brasil y Colombia; para el azúcar a lo largo de la costa septentrional de Perú; para el ganado en el norte de México, el interior de Venezuela, el sur de Brasil y el centro de Argentina; para las ovejas en Uruguay y el sur de Argentina; para el trigo en el centro de Chile y las pampas argentinas. En estas regiones era frecuente que el cruce de varias rutas de transporte fomentara el desarrollo de poblaciones y ciudades grandes que proporcionaban servicios y actividades que los poblados no podían sostener: diversos comercios al por menor, servicios médicos y jurídicos, bancos, escuelas secundarias, periódicos y teatros o cines. En última instancia, sin embargo, la prosperidad y el crecimiento de todos estos centros comerciales, incluso cuando satisfacían las necesidades de poblaciones bastante nutridas, dependían del funcionamiento de una red urbana dominada desde las ciudades comerciales-burocráticas y, en algunos casos, de los mercados y la demanda extranjeros. Pero esa dependencia nunca alcanzaba el nivel abrumador del centro comercial-minero.

En términos de la función económica, la dependencia de los mercados extranjeros influía mucho en el desarrollo urbano en toda América Latina. En el nivel de los centros mineros y de las ciudades comerciales pequeñas, la bajada de los precios mundiales o la competencia por parte de otras fuentes podía reducir mu-

cho el crecimiento o causar incluso un descenso de la población. Hasta en los casos de las ciudades comerciales grandes y de muchas ciudades comerciales-burocráticas, su crecimiento dependía en gran medida de la demanda extranjera de productos locales. Asimismo, los beneficios de semejante crecimiento inducido externamente tendían a ser asimétricos y a favorecer más a las grandes ciudades comerciales-burocráticas o a las ciudades que, además, poseían una función industrial. Como se indica en el cuadro 6, las ciudades secundarias de Argentina, Bolivia, Chile, Cuba y Perú crecieron a ritmos significativamente más lentos que las ciudades primarias, todas ellas centros comerciales-burocráticos. Aún más lento fue el crecimiento del campo, en el cual se hallaban incluidos los habitantes de las poblaciones y poblados que dependían principalmente del comercio y, en algunas zonas, de la minería.

CAMBIOS FÍSICOS: PLAZA Y SUBURBIO

A pesar de las variaciones de tamaño y función de las ciudades latinoamericanas, todas ellas compartían una experiencia común en el tipo de expansión física producida por el crecimiento. En unos cuantos casos, como el de Santiago de Chile, esa expansión ya comenzó en el decenio de 1850; en las ciudades de la mayoría de los países principales ya estaba en marcha a finales del siglo XIX

CUADRO 6

Porcentaje de crecimiento anual medio de la población[a] *de ciudades de países seleccionados*

País	Período	Tasa global de crecimiento	Tasa de crecimiento en ciudades de más de 100.000	Tasa de crecimiento en ciudades de 20.000-100.000	Tasa de crecimiento en asentamientos de menos de 20.000, incluidos los rurales
Argentina	1869-1895	3,0	4,2	2,5	2,7
	1895-1914	3,5	4,8	3,9	
Bolivia	1900-1950	1,1	2,9	2,0	0,9
Chile	1907-1920	1,1	2,4	1,9	0,6
	1920-1931	1,4	2,7	2,4	0,9
Cuba	1919-1931	2,6	3,4	2,5	2,4
Perú	1876-1940	1,2	2,1	1,7	1,1

[a] La tasa media de incremento se define como el incremento total a lo largo del período dividido por la población media (promedio de los censos primero y último) y por el período intercensual en número de años.

FUENTE: Seminario sobre Problemas de Urbanización en América Latina, Santiago de Chile, 1959, *Urbanization in Latin America* (ed. de Philip M. Hauser), Nueva York, 1961, p. 97.

(si bien en Bolivia, Paraguay y América Central tuvo que esperar hasta bien entrado el siglo XX). En todos los casos este crecimiento se desplazó hacia fuera desde la plaza principal, el foco de la ciudad colonial, en dirección a los barrios de las afueras.

Las clases altas determinaban en gran medida la dirección y el momento de este crecimiento hacia fuera, tanto en las ciudades primarias como en las secundarias. Aunque este desplazamiento de las clases altas hacia residencias de las afueras parece análogo a la anterior huida de las elites de los centros más antiguos de las ciudades europeas y norteamericanas, las clases altas latinoamericanas retuvieron su apego a la zona de la plaza y el resultado de ello fue un medio urbano totalmente diferente.

La vivienda y el estilo de vida de las clases altas cambiaron de forma considerable en las postrimerías del siglo XIX a causa del efecto de los crecientes beneficios comerciales desviados hacia las ciudades. Los ricos comenzaron a alejarse de la plaza central, a menudo en busca de sitios más elevados y, por ende, más agradables y más sanos o, sencillamente, en busca de mayor espacio, y estos movimientos determinaron el rumbo de la expansión urbana. En Ciudad de México, los ricos escogían con creciente frecuencia lugares situados hacia el sur, a lo largo del paseo de la Reforma, empezado en 1864, en dirección al palacio de Chapultepec; en Guadalajara, se extendían hacia el oeste, donde habían nuevos barrios residenciales. En São Paulo, los magnates que acababan de enriquecerse con el café se construían domicilios señoriales a lo largo de la cresta delimitada por la avenida Paulista. En Río de Janeiro construían a lo largo de la avenida Rio Branco, que había sido abierta en el centro de la ciudad antigua y ofrecía una perspectiva del pintoresco Pan de Azúcar, o hacia el sur, siguiendo la costa hasta Catete y Laranjeiras. En Buenos Aires, las familias de clase alta en el decenio de 1890 empezaron a trasladarse hacia el norte, a una docena de manzanas de los alrededores de la Plaza de Mayo, y a ocupar mansiones en la zona norte; para 1910, se asentaron a lo largo del estuario, hacia los barrios periféricos que se extendían más allá del Distrito Federal. En Montevideo, se desplazaron hacia el este, siguiendo la costa del estuario hacia Pocitos. En Lima, las conexiones ferroviarias con el puerto marítimo de El Callao, así como con la cercana Chorrillos, en la costa sur, al principio facilitaron el movimiento de la clase alta hacia fuera. En 1920, la apertura de la elegante avenida Arequipa aceleró ese éxodo hacia el suroeste en dirección al Pacífico. En Santiago de Chile, el alejamiento inicial de las inmediaciones de la plaza principal se vio acentuado por un movimiento hacia el este en el decenio de 1920, en busca de mejores aires y de mayor intimidad en el terreno, que se elevaba suavemente hacia los Andes. En Bogotá, los ricos permanecieron concentrados en torno a la plaza de Armas hasta el decenio de 1900, pero, con la expansión comercial y el auge del café, las familias pudientes comenzaron a trasladarse a zonas más altas, situadas inmediatamente al norte de la ciudad central, y en dirección al poblado de Chapinero. En Caracas, el movimiento fue hacia el sur, en dirección al barrio periférico de El Paraíso y, posteriormente, antes de 1930, hacia los Chorros, en el este.

Las clases altas no cambiaron sólo la ubicación, sino también el aspecto y la estructura de sus hogares. El patio interior ya no estaba de moda y había sido sustituido por modelos franceses, italianos, británicos y, para 1930, norteameri-

canos. Los ricos, en especial los nuevos ricos, preferían las mansiones de varios pisos proyectadas por arquitectos de París o Bruselas, pues les permitían ostentar mejor su posición social. Las entradas majestuosas y las amplias balaustradas proporcionaban una nueva sensación de espacio y, al mismo tiempo, anunciaban al mundo el poder de sus propietarios. Recargados salones de entrada y vestíbulos con profusión de cortinajes, brocados y sofás de raso acentuaban la distancia que se había recorrido desde la rústica, casi espartana, salita de estar de estilo colonial, con sus sillas de madera y sus sofás cubiertos de tela de crin. Al mismo tiempo, los chalés de dos pisos o las casas de una sola planta, apartados de la calle, tipificaban las preferencias de un número creciente de grupos profesionales y directivos. En cada caso, el hogar había perdido gran parte de su aspecto de refugio cerrado y oculto a los ojos del mundo para transformarse en expresión franca del prestigio y los ingresos de sus habitantes.

Simultáneamente con este movimiento hacia fuera se introdujeron pasatiempos que requerían más espacio físico. El golf, el rugby, el polo y el tenis pasaron a ser deportes populares entre los ricos. El paseo a media tarde o al anochecer en un carruaje o en un automóvil también se hizo popular: al parque de Palermo en Buenos Aires, al paseo de la Reforma y al parque de Chapultepec en Ciudad de México, al Jardín Botánico en Río de Janeiro, o por el paseo de Colón en Lima, el Prado en Montevideo y la Alameda en Santiago de Chile. En los alejados barrios residenciales de las elites hasta empezaron a abrirse unos cuantos restaurantes, clubes y teatros para gente rica.

El movimiento inicial hacia fuera de los ricos pronto se vio complementado por las presiones que ejercía el creciente número de habitantes de todas las clases sociales. Mientras las gentes acomodadas se congregaban a lo largo de ciertas avenidas atractivas, o en los apartados barrios residenciales, la expansión urbana creó muchos otros barrios periféricos, en los que con frecuencia predominaba la clase media o la clase trabajadora. En estos barrios, el foco era una iglesia, un cuartelillo de policía, un mercado público, una parada de tranvía, tren o autobús y una plaza. Alrededor de este núcleo aparecía una serie de comercios, una sucursal bancaria, unos cuantos despachos de profesionales liberales. Al igual que en la ciudad colonial, las personas más acomodadas construían sus residencias cerca de este centro con el fin de tener el transporte y los servicios a mano, mientras que las más humildes se instalaban en calles más alejadas. A medida que las ciudades se extendían hacia fuera, principalmente en forma de casas de una o dos plantas, la expansión se veía acompañada de comercios al por menor: abacerías, carnicerías, panaderías, puestos de fruta y verduras. En las zonas pobladas, los comercios de artículos básicos que se compraban a diario, carne, pan, y otros víveres, nunca quedaban a más de dos o tres manzanas de distancia. Por otra parte, en este mismo vecindario de una docena y pico de manzanas solía haber un dentista, un sastre, un zapatero, una farmacia, una lavandera, un herrero, un lechero, un fabricante de muebles, un albañil, un barbero o un representante de casi todos los oficios que podían ser necesarios. A causa de ello, aunque las zonas urbanas se extendieran hacia fuera, los barrios periféricos y las pequeñas unidades vecinales mostraban una suficiencia y una independencia notables.

Al mismo tiempo que las ciudades se extendían hacia fuera, el núcleo urbano conservaba su importancia. Las clases altas y medias de América Latina, incluso

cuando se trasladaban a lugares de residencia más apetecibles, conservaban su relación con la plaza central, así como su dependencia de ella. La creciente concentración de los recursos económicos y políticos había conducido gradualmente a la formación de una elite residente en las capitales nacionales, y sus miembros empezaron a insistir en que se crearan espacios modernos y abiertos del tipo que Georges Haussmann había introducido en París y otras ciudades europeas. A medida que el trazado de calles angostas y edificios achaparrados y destartalados fue haciéndose más opresivo, los residentes de clase alta buscaron una fachada y una arquitectura nuevas para sus capitales. Ello fue imitado a su vez por las elites de todas las capitales provinciales o estatales y, de hecho, de cualquier centro que dispusiese de fondos para llevar a cabo mejoras.

Un lugar central en esta reconstrucción del medio lo ocupaba el concepto de que la plaza principal representaba a la ciudad. Era este un concepto profundamente enraizado en los orígenes de estos centros hispánicos. En las ciudades grandes, la plaza se convirtió en el foco para la construcción de diagonales y paseos que despejaran las calles angostas e introdujeran perspectivas y una sensación de espacio. Alrededor de la plaza, los principales edificios públicos —la catedral, la mansión del ejecutivo, la legislatura, el tribunal supremo, los ministerios— fueron objeto de un buen adecentamiento o, más a menudo, fueron reconstruidos por completo con arreglo a imponentes líneas grecorromanas. En los centros pequeños, la misma constelación de la Iglesia y el Estado también se benefició de mejoras: un edificio municipal nuevo e imponente o una costosa restauración de la iglesia local.

Teatros, clubes y hoteles, sobre todo en las ciudades primadas, añadían una apariencia impresionante a las cambiantes fachadas del centro de la ciudad. El palacio de Bellas Artes en Ciudad de México, los teatros municipales de Río de Janeiro y Caracas, el teatro Colón en Buenos Aires, el Politeama en Lima o el teatro Solís en Montevideo reflejan el deseo de las elites nacionales de tener un local donde pudieran darse funciones de ópera y teatro y, lo que tal vez era más importante, un lugar para ver y ser visto. Los imponentes vestíbulos, los anfiteatros de mármol, las colgaduras, las butacas tapizadas de terciopelo, la moderna iluminación y los efectos escénicos, a menudo rivalizaban con los de Milán, Londres o Nueva York y atraían a algunos de los mejores intérpretes mundiales de la Scala, el Covent Garden y la Metropolitan Opera House. En las calles próximas había otros lugares donde la elite se reunía para divertirse, que eran cada vez más frecuentados por prósperos representantes de las clases medias. Estos teatros, cines, restaurantes, clubes particulares y cafés satisfacían los deseos de los ricos de tener lo mejor y más reciente de Europa.

También se hacían grandes esfuerzos por embellecer el centro de las ciudades, especialmente las plazas principales. Estatuas, árboles, jardines, bancos y surtidores se instalaban, suprimían o mejoraban siguiendo el empeño de la elite local de crear la mejor imagen posible. Las calles adyacentes habían sido las primeras en pavimentarse y en recibir luego las mejoras técnicas más recientes, ya fueran adoquines de madera o una capa de asfalto. Del centro partían las líneas de tranvías, que al principio eran tirados por caballos y posteriormente se electrificaron. Conexiones de agua y de alcantarillado, la utilización de petróleo, luego gas y finalmente electricidad para el alumbrado público, la instalación de teléfonos,

la recogida de basuras, el barrido de las calles, la protección que proporcionaban la policía y los bomberos, todas estas cosas ocurrían por primera vez invariablemente en el centro y continuaban siendo mejor mantenidas, más modernas y más eficientes en las zonas próximas a la plaza principal.

Todos estos cambios produjeron una reconstrucción considerable de la ciudad latinoamericana. En los tiempos coloniales y en el siglo XIX, la gente rica había vivido siempre cerca de la plaza principal, donde se hallaban situadas las instituciones del poder y del prestigio, además de las comodidades urbanas. En este esquema, las clases bajas, exceptuando los sirvientes que vivían en casa de las personas acomodadas, ocupaban la periferia de las ciudades. Con la explosión demográfica de la ciudad a finales del siglo XIX, las preferencias residenciales de las elites, así como de los nuevos sectores intermedios formados por profesionales liberales, comerciantes e industriales, empezaron a cambiar. Más que los medios de transporte, la industria o el urbanismo, fueron sus demandas las que guiaron la dirección y el momento del crecimiento hacia fuera de cada una de las ciudades. Dado que la plaza y la zona central conservaban su atractivo para la elite y los sectores intermedios, la mudanza se hacía al terreno elevado más próximo, que ofreciera espacios más amplios, facilidad de comunicación con el centro de la ciudad, además de intimidad y retiro. De esta manera, las gentes acomodadas, al elegir nuevas zonas residenciales y adoptar estilos de vida que requerían más espacio y ostentación, empezaron a cambiar en gran medida el trazado físico de la antigua ciudad, cuyo centro era la plaza, sobre todo a partir de 1900, y se acercaron más al modelo de ciudad norteamericana y europea, que estaba orientada al barrio residencial periférico. Al mismo tiempo, siguieron prestando mucha atención a la ciudad central como foco principal de trabajo y diversión, con el resultado de que la zona de alrededor de la plaza principal adquirió todavía más importancia y más encanto, incluso cuando ya no era una zona residencial.

LAS CONSECUENCIAS POLÍTICAS DE LA URBANIZACIÓN

En general, el crecimiento urbano ha surtido un efecto mínimo en el gobierno municipal. La debilidad y la pobreza tradicionales de la autoridad municipal que caracterizaran la época colonial continuaron existiendo en el siglo XIX y han llegado hasta nuestros días. Si las ciudades desempeñaron un papel importantísimo en el control que los españoles y los portugueses ejercían sobre sus respectivos imperios americanos, ello se debió principalmente a que eran la sede de los militares y los funcionarios administrativos nombrados y dirigidos desde Madrid y Lisboa. La máxima autonomía que el gobierno imperial daba a la población o ciudad era la necesaria para regular los pesos y medidas, cuidar las calles y el alumbrado, y supervisar a los vigilantes nocturnos. La falta casi total de recursos financieros era una garantía más de que este nivel de gobierno no ejercería ningún control ni poder efectivo. Tan hueco era el poder, que las autoridades imperiales incluso permitían una representación local limitada mediante la venta de escaños municipales (o la elección a los mismos), cuyo valor era solamente honorífico.

Las nuevas naciones independientes heredaron instituciones municipales débiles. Los caciques locales y los caudillos rurales ejercían la autoridad efectiva, y cuando decidían legitimar su gobierno recurrían a instituciones políticas nacionales o provinciales, pero no a las municipales. Al producirse la expansión de las ciudades y hacerse más apremiantes los problemas relacionados con la salud pública, la higiene, los transportes y la seguridad, una vez más fueron las autoridades nacionales y provinciales, pero no el gobierno municipal, las que proporcionaron instrucciones, dinero y soluciones. Las ciudades comerciales-burocráticas, con acceso a la combinación de riqueza y poder administrativo de la nación o la provincia, eran las que mejor podían resolver estos problemas de crecimiento. Y en toda América Latina, quien en esencia gobernaba las ciudades era el jefe de policía, el comandante de la guarnición u otro representante de la autoridad superior, pero no los concejales municipales. Al mismo tiempo, la actividad política durante estos decenios, generalmente, no iba dirigida a buscar soluciones de los problemas urbanos, sino que, en vez de ello, tenía que ver con problemas regionales y nacionales.

Desde el punto de vista de la cambiante estructura del poder en el nivel nacional, la creciente importancia de las ciudades en el período 1870-1930 dio origen a varios ajustes importantes de las percepciones y los cometidos. El primero de ellos fue una perspectiva cada vez más urbanizada, y pocos comentarios requiere porque ya estaba casi terminado al empezar el período. En todos los países principales de América Latina, el final de la época de los caudillos rurales había empezado a mediados del siglo XIX. Durante los decenios inmediatamente posteriores a la eliminación de los controles imperiales administrativos desde Madrid y Lisboa, gran parte de la autoridad había vuelto a poder de las familias terratenientes locales, especialmente las que podían formar, empleando los trabajadores de sus haciendas, fuerzas militares nutridas aunque mal preparadas. El terrateniente, transformado en poderoso caudillo rural, se había convertido así en la fuerza política decisiva en toda América Latina. Que los países experimentaran períodos prolongados de anarquía o, al contrario, alcanzaran rápidamente un estado de orden autoritario y de estabilidad dependía en gran parte de la rapidez con que, de las luchas entre caudillos locales, surgiera un caudillo dominante que supiese ejercer su autoridad sobre los demás. En ese proceso de establecimiento del control nacional, sin embargo, estos caudillos rurales ya no podían depender exclusivamente de fuerzas militares irregulares compuestas por campesinos. Cada vez recurrían más a los habitantes de las ciudades en busca de recursos financieros, pericia y apoyo. Y paulatinamente el propio caudillo rural se transformó en hombre de ciudad y, debido a ello, acabó perdiendo su base de poder en el campo.

Otro fenómeno afín ocurrió en el seno de las clases altas. Cuando la población y el comercio hicieron que el tamaño y la riqueza de las ciudades crecieran enormemente, las gentes acomodadas y poderosas tendieron más y más a residir en ellas y adoptar una perspectiva urbana. También aumentó progresivamente su dependencia de las ciudades y, en especial, de la capital de la nación. No toda la clase alta vivía en la capital, pero empezó a formar una elite nacional única que estableció su principal centro de poder y liderazgo en aquélla, donde vivían muchos de sus miembros, al menos durante temporadas. Incluso cuando residían

en capitales provinciales, en poblaciones o en fincas rurales, mantenían una comunicación estrecha con los acontecimientos y los colegas de la capital. Esta creación de una elite nacional fomentó a su vez la sustitución del hombre fuerte o caudillo individual por un gobierno institucionalizado que se componía de un ejecutivo poderosísimo, nombrado por consenso de la elite, y un brazo legislativo, cuyo papel era principalmente consultivo y estaba formado y controlado por la misma elite.

Esta dominación ejercida por una elite nacional acabó provocando una reacción alimentada, a su vez, por el aumento del tamaño, la riqueza y la diferenciación social de los principales centros urbanos. La aparición y el crecimiento de grupos nuevos, tales como un estamento militar más profesional (antes, durante y después de la primera guerra mundial), los estudiantes universitarios (en especial con la propagación del movimiento de reforma universitaria desde la ciudad argentina de Córdoba a partir de 1918), las organizaciones laborales y, sobre todo, las clases medias administrativas, profesionales y comerciales, ensancharon la base de los que aspiraban a participar en el gobierno.

Debido a las protestas y la influencia de elementos de clase media en particular, empezaron a introducirse cambios que alteraron significativamente el grado de control político que ejercían las elites nacionales en varios países latinoamericanos. Partidos políticos de base más amplia, la creciente participación electoral y programas políticos cuyo objetivo era beneficiar a sectores más amplios de la población fueron, finalmente, consecuencias políticas del crecimiento de las ciudades principales.

En toda América Latina habían florecido partidos políticos desde comienzos del siglo XIX, pero eran sólo facciones que apoyaban a caudillos rurales o, más adelante, coaliciones en el seno de la elite nacional. Los líderes podían movilizar a peones y trabajadores para que votasen, del mismo modo que podían movilizar sus recursos económicos o sus fuerzas militares irregulares para las confrontaciones decisivas. Pero, en el mejor de los casos, los resultados de las elecciones habían sido determinados de antemano por las maniobras que tenían lugar entre estos grupos de la elite y, por ende, no llevaban aparejada ninguna participación popular en el proceso político. A causa del creciente tamaño de las poblaciones urbanas a finales del siglo XIX, especialmente de los grupos intermedios que no tenían acceso a la elite ni a la clase alta, pero que se distinguían de la masa de trabajadores manuales por su educación, sus ingresos y sus actitudes, a la elite le resultaba cada vez más difícil seguir controlando la política. De entre las clases medias urbanas surgieron líderes políticos que formaron sus partidos propios o ensancharon la base de los que ya existían. Por medio de periódicos, mítines públicos, desfiles y manifestaciones lograron movilizar a un número creciente de ciudadanos contra la corrupción, por ejemplo, o contra la inflación, y a favor de una mayor participación en las decisiones políticas. Hasta en las rebeliones tomaba parte un número considerable de elementos civiles de las ciudades, por ejemplo en Buenos Aires en 1890, en Lima, Guayaquil y Quito en 1895, y en Asunción en 1904. Y pocos golpes de Estado o regímenes duraban mucho sin contar, como mínimo, con la aquiescencia de las clases medias urbanas. En 1911, la oposición de la clase media urbana influyó en la caída de Porfirio Díaz en México, además de desencadenar un decenio de guerra y rebelión alimentadas

por tensiones e injusticias que llegaban mucho más allá de las principales ciudades mexicanas. Las clases medias urbanas estuvieron, hasta cierto punto, detrás de la subida al poder de José Batlle y Ordóñez en Uruguay en 1903 y, de forma más temporal, tras la administración de Nicolás de Piérola de 1895 a 1899 en Perú. En Argentina, a consecuencia del atractivo y el poder del Partido Radical en la relativamente urbanizada zona costera después de 1890, la elite gobernante aceptó el sufragio universal para los varones en 1912 y, cuatro años después, entregó la presidencia al caudillo radical Hipólito Yrigoyen. En Chile, Arturo Alessandri, al abogar por reformas políticas y sociales en las elecciones de 1920, se hizo eco de muchas de estas actitudes de la clase media, y lo mismo cabe decir de las intervenciones militares de 1924 y 1925. Durante el mismo decenio, la ruptura de Augusto Leguía con la tradicional elite hacendada de Perú, sus cuantiosos desembolsos en obras públicas y burocracia gubernamental, y el consiguiente acceso de elementos nuevos a posiciones de influencia política y económica, prepararon el camino para las llamadas más radicales de la Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA) y su líder, Víctor Raúl Haya de la Torre.

Los primeros pasos hacia una participación política más amplia los dieron principalmente las clases medias de las ciudades, cuyos componentes eran empleados administrativos. Con frecuencia lograban que estudiantes y sectores del ejército apoyaran sus programas reformistas, a la vez que líderes «populistas» empezaban a hacer llamamientos a la clase trabajadora. Pero sus primeros éxitos solían deberse a que parecían tan desorganizados y, al mismo tiempo, se parecían tanto a las elites nacionales en sus actitudes y antecedentes que despertaban pocos temores y poca resistencia en estas mismas elites. A medida que el control político de las elites nacionales empezó a debilitarse, el objetivo limitado de una mayor participación solía dar paso al deseo de sustituir a dichas elites en el poder. En esta situación, la falta de unidad o de objetivos de las clases medias, la misma que había servido para aplacar los temores de la elite, acabaría siendo su perdición. En los decenios que siguieron a 1930, esta debilidad permitió que tomaran la iniciativa elementos más disciplinados, por ejemplo los militares y los obreros.

CONCLUSIÓN

En el presente capítulo se ha resumido un proceso de urbanización rápida, concentrada especialmente en las ciudades primarias y primadas de América Latina durante las postrimerías del siglo XIX y los comienzos del XX. En 1930 lo que antes era una parte del mundo abrumadoramente rural ya podía jactarse de tener metrópolis como Buenos Aires, Río de Janeiro y Ciudad de México. La proporción de la población nacional que vivía en centros urbanos con más de 20.000 habitantes oscilaba entre un tercio en Argentina y Chile y, aproximadamente, un 15 por 100 en otros países importantes. En unos cuantos países, la mitad de la población vivía en asentamientos de más de 2.000 habitantes. El intercambio comercial alimentaba la mayor parte de esta expansión urbana. El incremento de las exportaciones de materias primas a las naciones en vías de industrialización de Europa y América del Norte, y de los bienes de consumo que

se recibían de dichas naciones, respondiendo en gran parte a nuevas demandas de los centros urbanos, estimularon el crecimiento de los centros de elaboración y de minería, los puertos, las terminales ferroviarias y, sobre todo, las capitales nacionales y provinciales. Al producirse la expansión tanto de las ciudades como de la riqueza, las clases altas, especialmente en los grandes centros urbanos, se alejaron de su anterior ubicación de alrededor de la plaza principal y buscaron mejores lugares de residencia en terrenos más elevados de la periferia. Las gentes acomodadas, sin embargo, siguieron estrechamente vinculadas por los negocios, las diversiones y la tradición a la zona de la plaza y, por consiguiente, dedicaban esfuerzos y dinero a embellecerla y modificarla. El crecimiento de las ciudades, que alcanzó la mayor evidencia en las capitales nacionales y en unas cuantas capitales estatales o provinciales, fomentó y facilitó la formación de elites nacionales progresistas. Pero en 1930 estas elites, que en su mayor parte habían sustituido a los caudillos rurales de principios del siglo XIX con instituciones de gobierno representativo que respondían a su dominación, ya se encontraban, a su vez, bajo la creciente presión que ejercían nuevos grupos urbanos, especialmente las clases medias, para que compartieran dicho control o renunciaran a él. Así pues, en los años comprendidos entre 1870 y 1930, la ciudad desempeñó un papel crítico en el desarrollo económico, social y político de América Latina.

Capítulo 8

LA INDUSTRIA EN AMÉRICA LATINA ANTES DE 1930

INTRODUCCIÓN

La consecución de una sociedad moderna basada en una economía desarrollada ha sido un objetivo constante en América Latina, una meta que ha preocupado de forma intermitente a pensadores y políticos desde las revoluciones a favor de la independencia en los comienzos del siglo XIX. El fomento de las actividades de fabricación se consideraba esencial para alcanzar dicho objetivo. Había diversidad de opiniones sobre cuál era el medio más apropiado de estimular la expansión industrial: una de las opciones consistía en la ayuda directa del Estado a la industria y un estímulo más generalizado del crecimiento económico que fomentaría las iniciativas individuales en el sector industrial junto a inversiones en otras actividades. El uso frecuente que a la sazón se hacía de la palabra *industria* (que a menudo se empleaba en un contexto que en nuestros días exigiría el uso del vocablo *industrialización*) es prueba de la importancia que se le concedía y, posiblemente, refleja la percepción de que no se había logrado crear una base industrial, al menos durante el período anterior a 1930.

Los historiadores de América Latina solían argüir que la industrialización no fue posible hasta después de la depresión del decenio de 1930, esto es, después de un período de profunda crisis en las economías capitalistas, industrializadas y centrales. La crisis económica mundial y la consiguiente reducción del comercio internacional surtieron un efecto profundo en el sector del comercio exterior de las repúblicas y perjudicaron a un peculiar orden socioinstitucional comprometido con una economía política que tenía sus raíces en el internacionalismo económico. Asociada principalmente con autores que escribían desde una perspectiva de dependencia, se proponía la opinión de que la dislocación adversa e inducida externamente facilitaba la industrialización en América Latina. El derrumbamiento del complejo de importación-exportación hizo desaparecer un prejuicio contrario a la industria en las sociedades latinoamericanas, cuando la dominación política de una oligarquía hacendada y comercial tuvo que hacer frente a la rivalidad

de una burguesía industrial en crecimiento y, en unos cuantos casos, a un incipiente proletariado industrial y urbano.

Una cronología parecida la habían hecho anteriormente estructuralistas que pretendían diferenciar entre, por un lado, un incremento de las actividades de fabricación (aunque limitadas en lo que se refiere a los artículos que se producían y restringidas desde el punto de vista geográfico) que se había registrado en muchos países latinoamericanos durante fases de crecimiento inducido por la exportación antes de 1930 y, por otro lado, la industrialización por sí misma. Los estructuralistas, que estaban en deuda con la Comisión Económica para América Latina y su valoración de los problemas económicos del continente después de la segunda guerra mundial, presentaban la industrialización como un profundo cambio secular que llevaba aparejadas, entre otras cosas, la decadencia relativa de la agricultura, la urbanización rápida y la aparición del sector industrial como la clave de la expansión económica autosuficiente, y argüían que en América Latina la industrialización sólo podía nacer de una acción directa del Estado que tuviera por objeto superar factores —tales como una infraestructura inadecuada, la falta de integración del mercado, la demanda deficiente, una asignación de recursos irracional y las escaseces— que obstaculizaban la fabricación.

Así, tanto los dependentistas como los estructuralistas se inclinaban o bien a pasar por alto el pleno alcance del crecimiento de las actividades de fabricación antes de 1930 o a quitarle importancia. Estas formas de enfocar el problema tampoco supieron apreciar la originalidad de las medidas que tenían por fin promover la diversificación durante el siglo XIX y principios del XX. A resultas de investigaciones recientes, actualmente se actúa con mayor prudencia cuando se hace la proyección de una cronología generalizada para el progreso de la fabricación: 1914, el decenio de 1880 o incluso decenios anteriores se proponen como puntos de partida del crecimiento de la industria más pertinentes que 1930. La explicación basada en una sola causa que se halla implícita en los textos de los dependentistas ha sido criticada, a la vez que se han puesto en entredicho las suposiciones teóricas en que se apoya el estructuralismo. El debate en torno a los efectos de las perturbaciones exógenas del ritmo de crecimiento industrial en América Latina, actualmente, no se limita a considerar la depresión de la posguerra, sino que también abarca los efectos de la primera guerra mundial (acontecimiento que quedaba subsumido en la discusión original, aunque solía presentarse como un hecho de gran significación pero efímero) y, de forma más específica, las repercusiones de rupturas anteriores. Entre tales efectos destacaban las sacudidas provocadas por la guerra en los comienzos del período nacional, así como en las postrimerías del siglo XIX, y las crisis comerciales. Las explicaciones de las discontinuidades de la industrialización sólo son convincentes si pueden sostenerse cuando se producían otras dislocaciones. Aunque fueron fenómenos temporales, cabe que la crisis de Baring a principios del decenio de 1890, el pánico de 1873 y, de hecho, la inestabilidad de los mercados comerciales y financieros mundiales en 1866 fueran relativamente más importantes para las economías nacionales, que a la sazón se encontraban en una fase crítica de incorporación en el sistema internacional, que la crisis de 1929, aun reconociendo que ésta fue devastadora. La mayor volatilidad del sector del comercio exterior durante los años inmediatamente anteriores a 1914, o de nuevo en el decenio de 1920, no fue tan espectacu-

lar como la depresión mundial, pero no revistió menos importancia en lo que respecta a contribuir a un replanteamiento de la política económica que favoreció el crecimiento de la fabricación.

Otros temas que actualmente son objeto de consideración fueron los ajustes de los regímenes arancelarios, esencialmente de las bases para el cobro de derechos y la aplicación de tarifas diferenciales a los artículos terminados, los inputs intermedios y las materias primas. También son importantes el valor externo de las divisas latinoamericanas, las tasas de inflación nacional y los movimientos de los precios internacionales. Todo ello está relacionado con la polémica en torno a la protección eficaz. La política crediticia y monetaria también entra en el debate. Además, el estudio revitalizado de la producción industrial artesana, de obraje y doméstica durante las postrimerías del período colonial y los principios del nacional tiene importancia. ¿Constituyeron estas actividades «protoindustriales» una base de la que surgió el moderno sistema fabril? Relacionada con los logros y la durabilidad de la manufacturación «colonial» está la preocupación por los orígenes de los actores sociales que participaron en el proceso de crecimiento industrial. ¿Quiénes eran los industriales? ¿Cuál era su relación con la elite dominante: constituyó su aparición una amenaza para el *statu quo*? Puestos a decir, ¿formaban los industriales un grupo distinto u homogéneo? Cabe formular interrogantes parecidos en relación con la mano de obra industrial. ¿Hasta qué punto puede observarse la aparición de un proletariado industrial antes de 1930? Un lugar central del revisionismo reciente lo ocupan la economía política del crecimiento industrial, la formulación de la política que debía seguirse, el papel de los agentes y las instituciones que la formulaban, y una definición de la industrialización. La falta de esta definición es lo que más ha obstaculizado el estudio del tema desde el decenio de 1960.

CRONOLOGÍA DEL CAMBIO INDUSTRIAL

La elaboración de una estructura generalizada para la industria de antes de 1930 no es fácil, pero cabe identificar varios subperíodos. Si bien es posible que cada uno de los períodos esté claramente demarcado en cada una de las economías latinoamericanas, las características específicas de varias fases y los procesos asociados con la transición de una fase a otra tienen un aspecto amplio, si no continental. La datación precisa no es posible en todas las economías y la duración exacta de las fases a menudo no puede definirse: la magnitud del cambio difiere entre países (cabe que los cambios pequeños en una región hayan adquirido una dimensión grande en otra). Pero es posible observar tres períodos distintos: primero, los decenios que siguieron inmediatamente a la independencia, años de gran reajuste para varias manifestaciones de la fabricación colonial en los que también se hicieron intentos de crear industria moderna; segundo, la época clásica de expansión inducida por las exportaciones desde aproximadamente 1870 hasta la primera guerra mundial, que es un período asociado con la modernización institucional, la creación de una infraestructura y la expansión de la demanda que dio origen a un mercado de bienes de consumo y bienes de capital; tercero, el período comprendido entre la primera guerra mundial y la depre-

sión mundial, que se caracterizó por los cambios habidos tanto en la escala de la fabricación como en la composición de la producción industrial. Para algunas economías latinoamericanas esta tercera fase empezó alrededor de principios de siglo, mientras que otras no habían alcanzado el final de la segunda fase antes de la depresión de entreguerras.

Las crónicas narrativas que hablan de la industria antes de 1850 permiten hacer algunas generalizaciones, la mayoría de las cuales señalan crisis y contracciones del volumen de la producción nacional. Otros rasgos de este período son tanto la diversidad de modos de producción como la supervivencia de varios procesos y unidades de antes de la independencia. La pluralidad de estructuras en el sector industrial sería una característica constante. Para los comienzos del siglo XIX, empero, los problemas principales eran las repercusiones de la amenaza de trastornos sostenidos, provocados por las luchas en pos de la independencia, así como las respuestas a tales repercusiones. También revestían importancia crítica las consecuencias implícitas que la liberalización del comercio exterior podía tener para la industria nacional.

Varias eran las formas de fabricación que existían al empezar el período nacional. En un extremo se hallaban las comunidades indias autosuficientes, que apenas participaban en la economía de mercado, y las grandes haciendas, como las productoras de azúcar del noreste de Brasil o los cultivadores de colorantes naturales de Mesoamérica, que, si bien cultivaban productos básicos para el mercado internacional, satisfacían la mayor parte de sus propias necesidades esenciales. La producción de artículos agrícolas tropicales o subtropicales para la exportación solía apoyarse en alguna forma de mano de obra forzada y recurría a los talleres rudimentarios instalados en la misma hacienda para satisfacer las demandas de alimentos básicos y de utensilios caseros igualmente básicos que hacían los ejércitos de esclavos negros o de indios semiserviles. De vez en cuando, unidades industriales rurales fabricaban un excedente para venderlo en las poblaciones, y había ejemplos de producción doméstica de las comunidades indias destinada a los mercados locales o nacionales, que generalmente se vendía en ferias anuales. Sin embargo, en el conjunto del continente, la fabricación era un fenómeno urbano, aunque tomaba muchas formas en las capitales nacionales y provinciales. En el ápice de la estructura industrial «colonial» se encontraba el obraje. Los obrajes tenían una larga historia que databa de, como mínimo, el siglo XVII en los principales países de Hispanoamérica. La producción de los obrajes era tanto urbana como basada en fábricas y, además, de forma casi invariable, en gran escala. Las empresas importantes empleaban a cientos de trabajadores, que con frecuencia residían en el complejo fabril. También se caracterizaban por el uso de mano de obra servil, ya fuera reclutada obligatoriamente en el campo o comprada en los mercados de esclavos de las localidades. En las postrimerías del período colonial, en algunos centros ya se advertía una tendencia creciente, tanto en los obrajes como en los talleres pequeños, a emplear mano de obra asalariada, extraída principalmente de la población de color que gozaba de libertad o de inmigrantes recién llegados.

Los obrajes en gran escala coexistían con unidades de producción más pequeñas —talleres modestos y prósperas empresas dominadas por artesanos— virtualmente en todos los centros urbanos. Sin embargo, a comienzos del siglo XIX, en

las regiones más avanzadas del continente, tales como México, ya se detectaba la tendencia de las empresas grandes a alejarse de las ciudades. En parte, la tendencia al cambio de ubicación de las fábricas fue fruto del deseo de escapar de una reglamentación excesiva por parte de gremios y municipios. Puede que en las postrimerías del siglo XVIII este proceso se viera acelerado también por el propósito de librarse de la atención de los administradores coloniales. Porque, de haberse aplicado rigurosamente las ordenanzas de los últimos Borbones contra la fabricación, las colonias españolas, al alcanzar la independencia, pocos establecimientos hubieran poseído, aparte de las plantas más básicas para el tratamiento de productos destinados a la exportación. Prohibiciones similares contra la industria existían en Brasil. Pero es posible que una razón más apremiante para el cambio de ubicación de los talleres grandes fuese la necesidad de estar más cerca de la fuente de materias primas o de ríos de corriente rápida para poder utilizar la maquinaria movida por fuerza hidráulica, factores que indican implícitamente que hubo cambios tanto cuantitativos como cualitativos en la fabricación a finales del período colonial.

La diversidad en la escala de la industria nacional en sus comienzos encontraba reflejo en la variedad de la gama de artículos que se fabricaban para los mercados locales, nacionales y, de vez en cuando, extranacionales. El principal producto industrial —si entendemos la industria como un proceso basado en la fábrica, que utilizaba técnicas que no estaban demasiado lejos de las que se empleaban en otras economías en vías de industrialización— eran los textiles, principalmente los tejidos de lana, aunque la importancia de los de algodón ya era cada vez mayor en el decenio de 1850. Las fábricas mexicanas fueron especialmente prósperas a comienzos del siglo XIX. La producción textil algodonera de Brasil se fundó en el noreste antes del decenio de 1840. En economías pecuarias de otras partes, como en el Río de la Plata, se curaba y trabajaba el cuero para fabricar diversos productos —zapatos, delantales, pantalones, bridas, arneses, correas, bolsos, cubos—, destinados a satisfacer las necesidades de consumo e industriales. Existía también la construcción de carros, que atendía a las necesidades del sector nacional del complejo exportador de productos pecuarios. Otros productos animales, tales como la grasa y el sebo, iban destinados al mercado nacional, donde se usaban para producir jabón y bujías. A decir verdad, en todas partes se elaboraban múltiples productos rurales para el consumo nacional: desde los tasajos o carnes curadas hasta la harina y el pan, pasando por la cerveza, los vinos y los licores baratos. También se cocía loza para el servicio de mesa, cacharros, porcelana y vidrio, así como ladrillos para la construcción, todo ello destinado al mercado nacional. En las economías productoras de minerales, los viajeros extranjeros solían hacer comentarios sobre el grado de producción destinada a satisfacer las necesidades locales y señalaban el vigor de la metalistería mexicana durante los primeros tiempos del período nacional. Para mediados del siglo XIX, la producción de cobre y plata en Chile ya estaba dominada por el capital local, y la industria minera servía de vehículo para la difusión de técnicas primitivas de fundición y trabajo a otras ramas de la fabricación de metales. En Chile, como en México, las fundiciones de hierro procuraban satisfacer la demanda nacional, que era regional y limitada.

Sin embargo, en prácticamente todos los casos, la mayor parte de la produc-

ción destinada al mercado nacional salía de pequeños establecimientos que empleaban una tecnología tradicional y anticuada. Además, durante el segundo cuarto del siglo XIX, las zonas a las que servía la industria local se volvieron cada vez más regionales al fragmentarse los mercados nacionales, debilitados por los males gemelos de las luchas civiles y la competencia extranjera. Una contracción de los horizontes del mercado reforzó los rasgos primitivos y las perspectivas estancadas de la industria latinoamericana. Pero la opinión, que antes era general, de que la independencia daba por resultado la adopción de una política de librecambio que arruinaba la industria nacional ya no es sustentable. Tal como revela el ejemplo de Buenos Aires, algunas regiones de la costa se vieron inundadas de manufacturas extranjeras. Los productos se colocaban a bajo precio en los centros urbanos más próximos que fueran capaces de comprar al contado cuando las expectativas exageradas de los comerciantes extranjeros en relación con el potencial del mercado no se hacían realidad, con lo cual las industrias locales resultaban perjudicadas. En otras partes, la situación no está tan bien definida. Aunque las luchas por la independencia destruyeron plantas industriales, diezmaron la población activa, dislocaron la producción y cortaron las tradicionales rutas del comercio (como harían luego las guerras civiles y el subsiguiente trazado de las fronteras nacionales), las consecuencias no fueron totalmente negativas. Un ejemplo que hace al caso es la industria doméstica del noroeste de Argentina. Antes de la independencia la región había abastecido al floreciente mercado del litoral y también a la zona minera del Alto Perú. El librecambio trajo consigo la pérdida del mercado bonaerense y las primeras victorias de los realistas en el Alto Perú y en Chile cerraron los mercados en el lado opuesto de la frontera entre realistas e insurgentes. Más adelante, los productores argentinos se verían aún más excluidos de estos mercados a raíz de la independencia de Bolivia y el aumento del proteccionismo en Chile. Sin embargo, la desintegración de Argentina, que pasó a ser una confederación de provincias, brindó cierto consuelo a los fabricantes regionales del oeste y el noroeste porque las potentes fuerzas del localismo se vieron reforzadas por la política fiscal de las indigentes administraciones provinciales, que obligaban al comercio interprovincial a pagar una plétora de derechos. La geografía, con el refuerzo de la política fiscal, también concedió a las industrias andinas y mexicanas cierta protección natural ante los estragos de la competencia extranjera hasta la llegada de los ferrocarriles en el último cuarto de siglo. Pero los mercados regionales raras veces eran lo bastante dinámicos como para sostener una industria local, y mucho menos para revitalizarla.

Si las perspectivas a largo plazo para las industrias coloniales de carácter tradicional eran malas, más positivas eran, en apariencia, las correspondientes a ramas concretas de la producción destinada a ser exportada, incluso en el período que concluyó en 1850. La preparación de productos pecuarios, tanto para los mercados continentales como para los mundiales, fue posiblemente el campo de la industria que registró una expansión más rápida en este período. Durante los decenios de 1820 y 1830, los saladeros de Buenos Aires gozaron de un acceso virtualmente sin restricciones a los mercados americanos de tasajo y carne salada. En el decenio de 1840 ya habían entrado en el mercado otros proveedores. Burlando las restricciones rosistas, los productores entrerrianos hicieron acto de presencia en el mercado y la producción se recuperó en Uruguay. Posteriomente,

antes de los decenios de 1850 y 1860, en Buenos Aires el lavado de lana y la elaboración de sebo ovino se añadirían a la lista de unidades que trabajaban para los mercados de ultramar. Los comienzos del período nacional fueron menos amables con otras industrias exportadoras. La producción de metales preciosos, durante tanto tiempo el producto principal de las colonias, se vio afectada seriamente por las guerras de independencia y no se recuperó del todo hasta el decenio de 1850 o incluso más tarde. La extracción de oro en Colombia, que se basaba en la búsqueda en pequeña escala de yacimientos aluviales, resultó menos perjudicada y siguió siendo muy rentable. Pero la «extracción» en placeres no puede compararse con las instalaciones que se habían creado en zonas de extracción subterránea en Perú y México. Sólo en Chile durante el segundo tercio del siglo XIX hubo un incremento sostenido de la producción de metal, especialmente en la industria del cobre, que se expandió para abastecer a los mercados nacional, británico y asiáticos.

La escala de las operaciones de las empresas exportadoras variaba, igual que en las empresas orientadas al mercado nacional. Aunque dependían de técnicas rudimentarias e intensivas en trabajo, y funcionaban sólo durante la temporada comprendida entre noviembre y marzo, los saladeros y las graserías de Buenos Aires, como los explotados por los Anchorena, eran establecimientos grandes que empleaban a varios cientos de trabajadores e inmovilizaban grandes sumas de capital. Entre los decenios de 1840 y 1880, el saladero típico se transformó en un establecimiento importante, un tipo de fábrica. Eran empresas masivas, integradas verticalmente, con intereses en la ganadería, el negocio de carnes, la elaboración de productos derivados y la explotación al por mayor.[1] Se aplicaron nuevas técnicas de manipulación para acelerar la preparación de las reses muertas, aumentar al máximo el uso de productos derivados y, en general, incrementar la eficiencia mediante la reducción del despilfarro. Estos cambios, que fueron acompañados de la introducción de tinas de vapor y calderos de mayor capacidad, así como la escala misma de las operaciones, incrementaron los costes de la entrada en la industria y fomentaron la consolidación. En el otro extremo estaban los productores de cobre de la costa occidental. A mediados de siglo, Chile ya se había erigido en el mayor exportador de cobre del mundo: los «lingotes de Chile» estaban reconocidos como los líderes del mercado y fijaban el precio de referencia internacional para el cobre. Pero la industria se hallaba dominada por capital nacional colocado en empresas pequeñas y medianas que empleaban tecnología tradicional.[2]

Estas eran las «industrias» de los comienzos del período nacional. El mayor interés para los estudiosos del tema lo reviste la producción de artículos secundarios para el consumo nacional. Sin embargo, incluso en este período primerizo, en economías donde el sector de subsistencia, no monetario, era grande, las in-

1. Province de Buénos-Ayres, Ministère de Gouvernement, Bureau de Statistique Générale, *Annuaire Statistique de la province de Buénos-Ayres, 1882*, Buenos Aires, 1883, p. 371; J. C. Brown, *A socioeconomic history of Argentina, 1776-1860*, Cambridge, 1979, pp. 111-112.

2. M. J. Mamalakis, *The growth and structure of the Chilean economy: from independence to Allende*, New Haven, 1976, p. 40; A. Pinto S. C., *Chile: un caso de desarrollo frustrado*, Santiago de Chile, 1962, p. 15.

dustrias extractivas y exportadoras probablemente hicieron una aportación mayor a un producto nacional bruto cuantificable. La gama de artículos producidos para el mercado nacional, la variedad de productos destinados a la exportación y las grandes diferencias en las técnicas y las escalas de producción indican diversidad dentro del sector, y al mismo tiempo impiden que sea fácil clasificar las actividades industriales. Varias «definiciones» de la manufacturación compiten unas con otras por ser aceptadas. Una hace hincapié en la producción en fábricas (que a menudo funcionaba en conjunción con el trabajo domiciliario o *putting-out*), la utilización de fuerza mecánica, la modernidad de las técnicas de producción y la capacidad de generar o absorber innovaciones. Una segunda forma de enfocar el asunto recalcaría también la escala de las operaciones y de las necesidades de capital. Se trata, no obstante, de un tema contencioso que puede no apreciar de forma suficiente los procesos de metamorfosis en virtud de los cuales los establecimientos primitivos evolucionaron hasta convertirse en unidades de manufacturación «modernas». Juzgados de acuerdo con estos criterios posteriores, habría que descartar muchos tipos de producción doméstica (*cottage industry*) y domiciliaria y, posiblemente, habría que hacer lo mismo con la producción de algunas empresas artesanales. En una tercera definición se distingue entre la producción de manufacturas acabadas, la elaboración y la refinación de materias primas. El resultado de esta definición sería excluir la mayoría de las industrias que preparaban productos para la exportación.

Las definiciones son menos problemáticas durante el segundo período principal de la expansión industrial de América Latina. Aunque la producción artesanal y doméstica sobrevivió en muchas zonas (lo que pone de relieve la naturaleza fragmentaria del sector industrial), se registraron cambios profundos a resultas de la inserción progresiva y más completa del continente en la economía mundial después del decenio de 1870. Una de las consecuencias que trajo consigo la integración de América Latina en la economía internacional fue la modernización de la infraestructura. La construcción de puertos y ferrocarriles, especialmente en los países del Cono Sur, Argentina, Chile y Uruguay, así como en partes de Brasil, hizo que los productores nacionales conocieran los rigores de la competencia extranjera. El creciente volumen de las importaciones y la monetización de la economía borraron virtualmente lo que quedaba de la producción industrial de estilo colonial. En otras partes, las pautas incompletas o regionalmente sesgadas de la construcción de ferrocarriles perjudicaron, si no destruyeron por completo, los procesos de fabricación artesanal y de otras clases tradicionales. Factores parecidos también ocasionaron la transformación total de varios tipos de productos para la exportación. En ninguna parte el cambio fue más completo que en la industria del cobre chilena después del decenio de 1880. El capital local no pudo o no quiso pasar de una forma de producción basada en el aprovechamiento rudimentario de minerales de cobre de calidad superior empleando técnicas sencillas a otra forma que dependía del uso depurado de tecnología intensiva en capital y de producción en gran escala, ambos requisitos necesarios para extraer cobre de minerales de baja calidad. El resultado fue el crecimiento rápido del tamaño de la empresa y la desnacionalización de la industria, tendencia que reflejó lo que antes había ocurrido en la costa occidental con la extracción de nitrato y que presagiaba tendencias parecidas, primero, en la producción de me-

tales no ferrosos en los Andes y en México y, posteriormente, en la de petróleo.

Cabe observar tendencias correspondientes en otras ramas de la producción destinada a ser exportada. El aceleramiento de la demanda mundial, unido a las innovaciones en la refinación, hizo que la producción de caña de azúcar se convirtiese en un proceso más complejo e integrado, lo que en parte respondía a la amenaza de proteger la producción nacional de remolacha en los mercados europeos. En el Caribe, los cambios habidos en la escala y la organización de la producción estuvieron asociados con la posición dominante que pasó a ocupar el capital de las sociedades norteamericanas. En México, y de forma más especial en Perú, predominó el capital nacional, que absorbió y sostuvo las innovaciones tecnológicas en la refinación y en la organización del cultivo de caña.[3] Las innovaciones tecnológicas y la creciente discriminación que mostraban los mercados extranjeros también fomentaron la desnacionalización de la industria elaboradora de productos pecuarios en el mercado del Río de la Plata.[4] Tanto en Argentina como en Uruguay y, en menor medida, en Brasil, el paso de la producción de tasajo y carne salada de baja calidad a las industrias cárnicas de tipo moderno dio por resultado la pronta penetración del capital extranjero, que acabó obteniendo la hegemonía. En Argentina, en el decenio de 1880 se había creado una planta congeladora de carne con capital anglocriollo, aunque los saladeros tradicionales continuaron dominando las exportaciones de carnes preparadas hasta finales del siglo XIX, momento en que el valor de las exportaciones de carnero congelado superó el de las exportaciones de tasajo. Pero la aparición de las empresas cárnicas estadounidenses en 1907, cuando la carne de buey congelada ya representaba la mitad del valor de las exportaciones totales de carne, señaló el final de la dominación del capital inglés y también la presencia importante de las finanzas nacionales. La participación británica en la industria se salvó sólo debido a la primera guerra mundial y a la gran importancia que el mercado británico tuvo para las exportaciones de carne de buey refrigerada durante los decenios de entreguerras.

Así pues, la combinación del crecimiento de la demanda mundial de exportaciones latinoamericanas y el aceleramiento de los cambios tecnológicos tuvo consecuencias profundas para varias industrias exportadoras. Técnicas extractivas o de tratamiento más modernas transformaron la escala y la naturaleza de la producción. El resultado era con frecuencia la pérdida del control nacional. Igualmente significativo fue el tipo de planta que apareció en aquel entonces. En 1914 las minas de cobre chilenas de El Teniente y Chuquicamata iban camino de convertirse en, respectivamente, las explotaciones a cielo abierto y subterráneas mayores del mundo. Las plantas de preparación de carne Armour y Swift de Buenos Aires durante el decenio de 1920 resistían la comparación con las que dichas empresas tenían en Chicago. En resumen, en vísperas de la primera guerra mundial las plantas exportadoras de América Latina, que eran intensivas en capital, pre-

3. Véase B. Albert y A. Graves, eds., *Crisis and change in the international sugar economy, 1860-1914*, Londres, 1985, I, pp. 165-166, 200-201.

4. S. G. Hanson, *Argentine meat and the British market: chapters in the history of the Argentine meat industry*, Palo Alto, 1938, pp. 53-54, 143, 144-185; J. Fuchs, *La penetración de los trusts yanquis en la Argentina*, Buenos Aires, 1958, pp. 193-197.

sentaban la misma escala y la misma estructura que los establecimientos extractivos y de preparación de otras partes del mundo.

Sin embargo, las unidades modernas en gran escala no eran un fenómeno exclusivo del sector de exportación. A principios del siglo XX algunas fábricas intensivas en capital ya producían para el mercado nacional. Los cambios técnicos en la elaboración de cerveza, que requerían grandes sumas de capital, fueron adoptados rápidamente en varios países durante los decenios de 1900 y 1910. Las fábricas de cerveza de Quilmes y Lomas de Zamora, cerca de Buenos Aires, tenían fama de estar entre las mayores del mundo en lo que se refiere a la producción de cervezas ligeras, mientras que la fábrica Antártica de São Paulo ya estaba acreditada como una de las mayores sociedades anónimas de Brasil.[5] Igualmente avanzadas y rentables eran las modernas fábricas de harina, como revelaba la Rio de Janeiro Flour Mills and Granaries Company, en la que había capital británico.[6] Podrían citarse ejemplos parecidos en otras economías donde en 1914 ya hubieran aparecido mercados urbanos concentrados y grandes. Para esa fecha, las ciudades importantes ya estaban dotadas de fábricas automatizadas que producían diversos alimentos y bebidas. Satisfaciendo otras demandas básicas de consumo y utilizando técnicas de producción en masa, había sucursales de Alpargatas, S. A., en Argentina y Brasil, las cuales, como su nombre indica, fabricaban calzado barato para el extremo inferior del mercado.[7] Las manufacturas textiles también estaban muy avanzadas en México y en Brasil en vísperas de la primera guerra mundial y muchas fábricas daban empleo a gran número de trabajadores que manejaban modernas máquinas de hilar y tejer. Al igual que las del sector de exportación, estas fábricas eran grandes, dominaban los distritos donde estaban situadas y utilizaban algunos de los procesos más modernos que se conocían en aquel tiempo. Sin embargo, estas empresas eran atípicas y en la mayoría de los casos la norma la constituían talleres intensivos en trabajo que daban empleo a grupos reducidos de trabajadores. El *Anuario* de 1882, publicado por el gobierno provincial de Buenos Aires, indicaba que el promedio de trabajadores empleados en los establecimientos industriales era de seis y el número oscilaba entre un solo obrero empleado en la única destilería de la provincia y los 145 que por término medio trabajaban en los saladeros. El tercer censo nacional, elaborado en 1914, demuestra que las unidades pequeñas seguían siendo el rasgo dominante de la mayoría de las ramas de la industria.[8] Hasta bien entrado el siglo XX, las empresas industriales chilenas ajenas al sector minero constaban como «grandes» si daban empleo a más de cinco trabajadores, criterio que indica la continuación de los talleres más que la aparición de fábricas modernas. En 1914, los establecimientos que empleaban a menos de cinco trabajadores se-

5. Cervecería Bieckert, S. A., *Centenario 1860-1960*, Buenos Aires, 1960; *La Época*, 31 de agosto de 1918; J. Padilla, *Datos estadísticos referentes a la industria cervecera*, Buenos Aires, 1917.

6. R. Graham, *Britain and the onset of modernization in Brazil, 1850-1914*, Cambridge, 1968, pp. 146-149, y «A British industry in Brazil: Rio Flour Mills, 1886-1920», *Business History*, 7/1 (1966), pp. 13-38.

7. Graham, *Britain*, pp. 144-145.

8. Province de Buénos-Ayres, *Annuaire Statistique*, p. 371; República Argentina, *Tercer Censo Nacional, 1914*, Buenos Aires, 1916, VII, pp. 26-34.

guían representando más de la mitad de las manufacturas producidas en Chile.[9] Las unidades pequeñas también caracterizaban a las industrias peruanas fundadas después de la guerra del Pacífico, especialmente las de alimentos, artículos de cuero, tabaco y muebles. La única excepción eran los textiles de algodón: las fábricas peruanas, al igual que las mexicanas y las brasileñas, eran grandes y satisfacían alrededor del 50 por 100 del consumo nacional en 1908.[10]

Desde hace tiempo se reconoce este rasgo como una debilidad estratégica en la evolución de las industrias latinoamericanas. La adopción por parte de algunas empresas de modernas técnicas capitalistas de fabricación no dio por resultado la transformación rápida (o siquiera lenta) de industrias enteras. Procesos y unidades arcaicos coexistían con otros modernos. Las industrias siguieron siendo fragmentarias y la diversidad de técnicas que se empleaban y la pluralidad de estructuras de organización obstaculizaban la integración en el nivel de la industria e impedían las transferencias entre sectores. La compartimentación de la fabricación y el aislamiento de las empresas individuales dentro de las industrias impedían la profundización de los efectos *hacia adelante* y *hacia atrás* sobre el sector industrial, en virtud de los cuales aparecían proveedores especializados de bienes de producción a modo de respuesta al crecimiento de la producción de manufacturas acabadas. A diferencia de Japón, pocas economías latinoamericanas podían establecer una relación simbiótica entre la fábrica en gran escala e intensiva en capital y los talleres pequeños (o industria doméstica).

Tradicionalmente, se ha recalcado la dualidad de la industria latinoamericana en el subperíodo comprendido entre las postrimerías del siglo XIX y los comienzos del XX. Las unidades de alta tecnología y en gran escala dedicadas al tratamiento de minerales y de algunos productos agrícolas caracterizaban al sector de exportación. La fabricación para el consumo nacional se llevaba a cabo en talleres pequeños, intensivos en trabajo y primitivos, que suministraban principalmente alimentos, bebidas, prendas de vestir y calzado al extremo inferior del mercado. Esta imagen tan dicotómica es discutible en tres aspectos. En primer lugar, tal como se ha argüido, cabía observar unidades intensivas en capital en unos cuantos tipos de producción de bienes perecederos con destino al mercado nacional. En segundo lugar, los fabricantes locales proporcionaban una variedad de artículos más amplia de lo que podía identificarse antes. La producción de aceites industriales, maquinaria para las minas y papel ya era un rasgo fijo de la industria chilena en 1914.[11] Una gran mezcla de productos metálicos para el hogar y la industria se estaba fabricando en Argentina en el decenio de 1880 utilizando hierro en barras importado. Entre 1895 y 1914, el número de trabajadores empleados en las industrias metalúrgicas argentinas creció de 6.000 a más de 14.600, algunos de ellos empleados en fábricas grandes como la fundición Va-

9. J. G. Palma, «External disequilibrium and internal industrialization: Chile, 1914-1935», en C. Abel y C. M. Lewis, eds., *Latin America, economic imperialism and the state: the political economy of the external connection from independence to the present*, Londres, 1985.

10. R. Thorp y G. Bertram, *Peru 1890-1977: growth and policy in an open economy*, Londres, 1978, p. 120.

11. H. W. Kirsch, *Industrial development in a traditional society: the conflict of entrepreneurship and modernization in Chile*, Gainesville, 1977, pp. 25-45; O. Muñoz, *Crecimiento industrial de Chile, 1914-1965*, Santiago, 1968, pp. 53, 55-56.

sena.[12] De modo parecido, en Brasil la metalistería ya estaba muy arraigada en el decenio de 1890 y varias compañías se fundaron en el tercer cuarto de siglo. En Brasil, y en otros países también, se fabricaban productos químicos (productos farmacéuticos y materias primas para la industria). En tercer lugar, en unas cuantas economías había otro tipo de industria pesada: la que representaban los talleres y las instalaciones de reparaciones de las grandes compañías de servicios públicos, especialmente los ferrocarriles. En los primeros años del siglo XX, la totalidad de los principales ferrocarriles latinoamericanos disponía de extensas instalaciones de mantenimiento, algunas de las cuales ya habían empezado a fabricar material rodante y hasta locomotoras.[13] De acuerdo con cualquier definición, eran importantes complejos industriales que satisfacían las necesidades del mercado nacional. De vez en cuando, la escala de las operaciones de estos establecimientos sólo era comparable con la de las fábricas de armas y los arsenales y astilleros del gobierno.

¿Qué puede decirse de la fase final que va de la primera guerra mundial a la depresión mundial? Como hemos indicado antes, es imposible construir un marco general para el continente. En unos pocos casos puede que la primera guerra mundial ocasionara un cambio del crecimiento industrial a la industrialización. En otras partes, los primeros decenios del siglo XX vieron un proceso de expansión continua, aunque irregular, de la producción manufacturera, mientras los avances cualitativos —principalmente en términos de la organización de la producción— quedaban limitados a niveles de subsector. Y en algunas economías el ritmo del cambio industrial disminuyó durante los decenios de 1910 y 1920. En Brasil, suele presentarse la guerra como un factor que aceleró la transformación hacia la industrialización, estimuló la distribución de recursos, la formulación de la política que debía seguirse y la consolidación institucional a favor de la fabricación. También se arguye con confianza que Chile se industrializó entre 1914 y 1936 o, mejor dicho, que la industria asumió el papel de sector principal durante el citado período. Pero hay desacuerdo en torno a si este proceso representó un progreso inevitable respecto de la era del nitrato o contrasta con un debilitamiento del compromiso con la fabricación durante los primeros decenios del siglo. Argentina suele presentarse como un caso de expansión industrial sostenida, aunque cíclica y específica de subsectores, desde el decenio de 1890 hasta el de 1920. Sin embargo, esta cronología ha sido objeto de críticas, especialmente en lo que se refiere al período 1914-1933, que se ha proyectado como un período de oportunidades desperdiciadas, una era en que el potencial de industrialización no se llevó a cabo.[14] El sector manufacturero de Perú, en cambio, fue testigo de un ocaso secular. Después de años de floreciente actividad industrial entre 1891 y 1908, los veinte años siguientes fueron un período de recaída. La

12. R. Cortés Conde y E. Gallo, *La formación de la Argentina moderna*, Buenos Aires, 1967, pp. 77-78; V. Vázquez-Presedo, *El caso argentino: migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Buenos Aires, 1971, pp. 223-224; *La Época*, 10 de septiembre de 1918; *Anuario La Razón*, 4 (1920), p. 158.

13. C. M. Lewis, «Railways and industrialization: Argentina and Brazil, 1870-1920», en Abel y Lewis, *Latin America*; Kirsch, *Industrial development*, pp. 12, 32-33.

14. G. Di Tella y M. Zymelman, *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, 1967.

flojedad de la demanda nacional, las consecuencias negativas de la estabilización del cambio y la reducción de las medidas encaminadas a proteger a los fabricantes locales produjeron una disminución del ímpetu de la actividad industrial a la vez que las importaciones desplazaban a los artículos de producción nacional en el mercado interior.[15]

En Argentina, la relación entre la producción agrícola y ganadera y la producción de manufacturas había pasado de 2,1:1 en 1900 a 1,3:1 en 1929, lo cual confirmaba que, si bien el índice de producción agrícola había aumentado de 29 a 117, el de fabricación se había incrementado a un ritmo mucho más rápido, de 9 a 46 (1950 = 100).[16] Estas tendencias indican una importante reestructuración de la economía, a pesar de que la fabricación aumentó a partir de una base pequeña o de que continuó el sesgo favorable a la preparación de alimentos en el sector industrial. No obstante, el citado sesgo no debe exagerarse, ya que, si bien la producción de alimentos y bebidas aumentó en un factor de 3,5 y la de prendas de vestir en uno de 3,6, la producción de la industria química creció en un factor de 6,1 y la de metales, maquinaria y vehículos en 25,6. A finales del decenio de 1920 se registró también una notable actividad industrial en México, que en parte obedecía a que el país se estaba recuperando de los efectos de la Revolución, aunque también representaba un avance respecto de los logros de Porfirio Díaz. La producción manufacturera, que había crecido en un promedio del 3,1 por 100 anual durante el período 1901-1910, registró un descenso del 0,9 por 100 anual de 1911 a 1921 y, luego, se expandió en un promedio anual del 3,8 por 100 entre 1922 y 1935.[17] Tanto en México como en Brasil, los cambios cualitativos de la fabricación se reflejaron en un aumento del consumo de electricidad (que sólo en parte se explica por el abandono de formas más antiguas de generar fuerza como, por ejemplo, el vapor), en especial de hidroelectricidad barata. También se produjo un incremento del tamaño de la empresa. En el caso de Brasil hay desacuerdo en torno a si en ese momento la fabricación estaba a punto de convertirse en el principal sector de la economía. Lo que no admite dudas es la expansión irregular pero no menos espectacular que experimentó la producción industrial entre 1914 y 1929. Quizá el rasgo más significativo de los años postreros de este período fueron dos hechos interrelacionados en las esferas de los medios de transporte, los productos químicos y los artículos eléctricos. Fruto de la mayor disponibilidad de fuerza eléctrica y de la expansión de la demanda nacional, el primero de tales hechos fue el incremento acelerado de la capacidad productiva; el segundo, la penetración del capital de las compañías transnacionales en estos subsectores. Cabe observar cuatro tendencias clave en lo que se refiere a la industria chilena entre 1914 y 1929, que fue un período de expansión sostenida aunque variable. En la escala de producción hubo un cambio a favor de empresas mayores; los fabricantes locales incrementaron su participación en el mercado nacional en aproximadamente un 50 por 100; hubo un descenso relativo de la importancia de los artículos de consumo corriente (tales

15. Thorp y Bertram, *Peru 1890-1977*, pp. 112, 118-131.
16. C. F. Díaz Alejandro, *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven, 1970, pp. 418, 420, 433-434, 449.
17. L. Solis, *La economía mexicana*, México, 1970, cuadro III:I.

como alimentos y textiles) en la producción total de manufacturas nacionales y un aumento de la parte correspondiente a los bienes de consumo duraderos, los bienes de producción y los bienes de capital (por ejemplo, papel, productos químicos, maquinaria y medios de transporte); las manufacturas aumentaron su participación relativa en el producto nacional bruto (lo que fue en parte resultado de la crisis en la producción de nitrato).[18] Asimismo, en el decenio de 1920 hubo un aumento ininterrumpido, posiblemente por primera vez en el período moderno, de la producción de la industria colombiana y de la inversión en ella.

La diversificación intersectorial —identificada con una expansión de la producción de bienes de consumo duraderos (abarcando tanto la fabricación de enseres domésticos como el montaje de vehículos), una mayor mezcla de bienes de producción, incluyendo los productos químicos, y algunos bienes de capital— fue un proceso generalizado que tuvo lugar en la mayoría de las economías más importantes y en varios de los más avanzados estados de segunda categoría, como Chile y Uruguay, entre el decenio de 1900 y 1929. En estas economías la producción fabril acabó desplazando al artesano. La consolidación de las industrias después de 1930 da fe del alcance de la base manufacturera anterior a la depresión. Obviamente, es fácil exagerar la magnitud del cambio industrial de comienzos del siglo XX. El crecimiento de la producción de manufacturas y de la capacidad industrial instalada debe contrastarse con la continuación del dominio del sector del comercio exterior. La agricultura y la minería frecuentemente seguían siendo el foco de la actividad, aunque pueda proyectarse la industria como sector dinámico, posiblemente el más dinámico. Las crónicas complacidas que presentan un avance inexorable hacia una sociedad industrial en Argentina, Brasil y, sobre todo, Chile deben contrastarse con interpretaciones más prudentes que recalquen el hecho de que los límites de la expansión industrial fragmentaria (aunque diversa), motivada por el crecimiento inducido por las exportaciones, ya se habían alcanzado en el decenio de 1920. Posiblemente, las economías latinoamericanas ya habían agotado su capacidad de incrementar el flujo de las exportaciones por medio del uso extenso de los recursos naturales. La inestabilidad que después de 1914 experimentaron los mercados financieros y de productos básicos en el Atlántico Norte indicó los beneficios limitados que reportaría la integración continuada en una economía mundial fundamentada en la división internacional del trabajo. La fase fácil de la expansión industrial, la fase enraizada en el tratamiento de productos rurales, la refinación de minerales y la fabricación de bienes de consumo básicos, se acercaba a su fin en las economías mayores. La profundización de la base industrial y, de hecho, el continuo crecimiento de la producción de manufacturas requerían una reestructuración fundamental del orden social que permitiese formular directrices que estuvieran en consonancia con las necesidades del sector industrial. El atasco que sufrió el crecimiento industrial en Perú fue una advertencia a otros países, aunque fuese el resultado de determinada combinación de circunstancias. Colombia presenta un ejemplo diferente de los límites del crecimiento industrial: en el decenio de 1920 sólo el 3 por 100 de la población activa estaba empleada en la fabricación, principalmente en talleres pequeños que

18. Palma, «External disequilibrium».

en poco se diferenciaban de las formas de producción artesanas.[19] En este contexto las repercusiones de la primera guerra mundial fueron críticas. La guerra reveló deficiencias estratégicas en las economías latinoamericanas y subrayó los peligros de depender excesivamente del sector exterior. En lo que respecta a la fabricación nacional, la guerra fomentó la utilización más eficiente de la capacidad instalada, a la vez que los reajustes de después de 1919 reforzaron la posición que las empresas en gran escala ocupaban en la mayoría de las industrias.

Industrialización inducida por las exportaciones y perturbaciones exógenas

Muchas de las condiciones que son esenciales para el crecimiento de la industria aparecieron durante ciclos de crecimiento inducido por las exportaciones. La expansión del sector del comercio exterior facilitó la consolidación de una economía monetaria entre el decenio de 1870 y el de 1920, y fomentó los sistemas políticos estables y a veces semirrepresentativos. Mucho antes de finalizar el siglo XIX, la mayoría de los estados latinoamericanos habían resuelto con fortuna problemas relacionados con las fuerzas centrífugas desestabilizadoras del localismo y el regionalismo que cristalizaron durante las revoluciones de la independencia. La inserción efectiva en la economía mundial, basada en el comercio internacional y en una utilización racional de los recursos naturales del continente, concentrada en el abastecimiento de los productos básicos con respecto a los cuales los países de la región gozaban de la mayor ventaja relativa, produjo, entre otras cosas, la modernización de los transportes y las comunicaciones que, para algunos, generaron orden y progreso. La construcción de ferrocarriles y la instalación de líneas de telégrafos (y, de hecho, la profesionalización de las fuerzas armadas) proporcionaron estabilidad política y un ambiente propicio a la expansión económica general, que a su vez produjo el contexto social, jurídico e institucional dentro del cual tuvo lugar la expansión de las manufacturas destinadas al consumo nacional. La producción básica para la exportación iba asociada con el incremento de los beneficios nacionales, la afluencia de capital extranjero y un aumento de la demanda de consumo ocasionado por el crecimiento demográfico, alimentado por la inmigración, y la consolidación de una economía salarial.

Este modelo de desarrollo industrial hace hincapié en la difusión de finanzas y pericia del sector del comercio exterior a la fabricación nacional. Antes de empezar el siglo, cuando los fabricantes norteamericanos y europeos comenzaron a enviar sus agentes al continente, el comercio latinoamericano estaba dominado por empresas que representaban a muchas compañías y comerciaban con diversos productos. Hacían las veces de consignatarios y de vínculo entre los productores y los consumidores (de exportaciones) y entre los fabricantes y los clientes (de importaciones industriales). Comerciando con una mezcla heterogénea de productos y actuando con frecuencia en volátiles mercados de divisas, las empresas también ofrecían rudimentarios servicios bancarios y ponían en marcha proyec-

19. W. P. McGreevey, *An economic history of Colombia, 1845-1930*, Cambridge, 1971, p. 213.

tos ferroviarios. Dado su acceso a los beneficios del sector de exportación y su conocimiento íntimo del mercado, las empresas comerciales estaban bien situadas para responder a las variaciones de los tipos de cambio o a las modificaciones marginales de los regímenes arancelarios que inclinaban la balanza hacia la fabricación nacional en detrimento de la importación, especialmente para productos voluminosos de primera necesidad, donde los beneficios por unidad eran bajos y la producción nacional podía verse favorecida por el abastecimiento de materia prima barata o atraer subvenciones del Estado. Además, las empresas comerciales, que eran manifestaciones del capital comercial en un período de transición acelerada hacia el capitalismo industrial y posiblemente financiero, se veían restringidas por la continua transformación industrial de las economías del Atlántico Norte. Nuevos procesos de fabricación y depurados productos industriales en un entorno cada vez más competitivo requerían una comercialización cuidadosa o unos servicios posventa que las empresas de importación y exportación no podían proporcionar. Las empresas también estaban sometidas a la presión de otras tendencias, sobre todo a la disminución de los márgenes de beneficios, que alentaba a las empresas industriales extranjeras a interiorizar todos los aspectos de la producción y la comercialización, y a buscar la representación directa en los mercados latinoamericanos o a forjar vínculos estrechos entre la producción y las finanzas. Esta tendencia era especialmente pronunciada en las economías capitalistas de mayor dinamismo. La clase de institucionalización de la industria y la banca que tuvo lugar en Alemania era especialmente peligrosa para las tradicionales empresas mercantiles que actuaban en regiones tales como América Latina, puesto que varios bancos extranjeros ya se encontraban instalados firmemente en las repúblicas. Una opción que se les ofrecía a las empresas era dedicarse a fabricar. Se apresuraron a aprovecharla empresas de la costa occidental como, por ejemplo, Graham Rowe, Duncan Fox y Balfour Williamson, que entraron en los ramos de refinación del azúcar, textiles de algodón y molturación, respectivamente.

Los inmigrantes constituían otro ramal del empresariado industrial, como veremos más adelante. Durante los períodos de inmigración, capitalistas modestos ponían en marcha diversas empresas, aunque es posible que muchas de ellas se diferenciasen poco de los obrajes pequeños. De vez en cuando algunos individuos fundaban clanes, como los Matarazzo de São Paulo o los Di Tella de Buenos Aires, e imperios industriales. Estos individuos, y algunos de sus imitadores de menor importancia, no sólo triunfaban en el terreno económico, sino que, además, lograban que se les aceptara en la buena sociedad y pasaban a engrosar las filas de la oligarquía: ejemplos de ascensión social que demuestran que en algunos países las elites dominantes tal vez no eran tan cerradas como a veces se las presenta. Las elites chilena y colombiana, en particular, demostraban su capacidad de absorber a los inmigrantes con talento que aspiraban a entrar en ellas.

En el caso de Brasil, Warren Dean ha argüido que el capital nacional que en un principio se concentró en el sector de exportación desempeñaría luego un papel central en la expansión de las manufacturas.[20] Los *fazendeiros*, ya fuera actuando de forma independiente o asociados con extranjeros, participaron en

20. W. Dean, *The industrialization of São Paulo, 1880-1945*, Austin, 1969.

diversas actividades, de fabricación y de otros tipos, que no siempre eran subsidiarias del negocio del café. Del mismo modo que el café generó el crecimiento de las rentas que sirvió de punto de apoyo para la expansión de la demanda de manufacturas, también los beneficios obtenidos del café financiaron las empresas industriales creadas por miembros de la elite nacional. Esta hipótesis es convincente. Y el centro del debate se ha desplazado más allá de la discusión directa de la industrialización. La monetización de la economía fue esencial para el desarrollo de un mercado, pero la naturaleza y los cambios en la composición de la demanda total revestían gran importancia para el consumo de manufacturas. El alza de los salarios reales permitía aquel crecimiento de las rentas discrecionales en que se fundó una demanda de manufacturas más diversificada, que no abarca sólo artículos básicos, sino también bienes de consumo duraderos. Puede ser que en Brasil la política del Estado fuera más sensible a las demandas de la industria de lo que se había argüido hasta ahora. Así pues, ya no es sostenible la forma de presentar la historia de la industrialización brasileña que contrapone la fabricación a la agricultura. Los industriales reconocieron que existía una comunidad de intereses con el sector del café y se percataron de que las ganancias obtenidas con éste generaban las divisas extranjeras que se necesitaban para importar maquinaria industrial y materias primas, además de determinar el nivel general de actividad en la economía. Los *fazendeiros* paulistas eran capitalistas racionales; diversificaban los intereses y distribuían el capital del modo que proporcionara beneficios máximos, y mostraban preferencia por las pautas de inversión sociales e institucionales. La inestabilidad del sector del café hacía adoptar un enfoque pragmático en lo referente a la propiedad de la tierra y fomentaba el abandono del cultivo de dicho producto por el de productos básicos y por la fabricación.

¿Un enfoque que se basa en gran parte en la experiencia de São Paulo puede generalizarse de forma que incluya otras partes de Brasil, otras zonas productoras de café o incluso otras economías exportadoras primarias? El ejemplo de México indica los límites del crecimiento industrial inducido por las exportaciones. Al igual que en otras partes, México experimentó una modernización infraestructural, aunque fuera con retraso, y, si bien el volumen de construcción de ferrocarriles fue inferior y con mayor concentración regional que, por ejemplo, en los países del Cono Sur, la mayor parte de la red ferroviaria se hallaba situada (exceptuando los distritos mineros del norte) en las zonas de mayor densidad demográfica. México no gozaba solamente de un grado importante de diversificación de las exportaciones, sino también de un sector minero que permitía efectuar transferencias de tecnología a la metalistería orientada al mercado nacional. Y, como hemos indicado anteriormente, en el momento de obtener la independencia, el país poseía la base manufacturera más grande, desarrollada y diversificada de América Latina. No fue, pues, nada raro que, al parecer, la fabricación ya estuviese bien arraigada en 1911. Probablemente, la metalistería estaba más avanzada que en cualquiera de los estados suramericanos y la industria textil sólo era superada por la brasileña. Pero el ritmo de la expansión industrial empezaba a decaer en vísperas de la Revolución.

Los síntomas de crisis prerrevolucionarias en la fabricación eran numerosos. Hubo un incremento de la inestabilidad causado por el carácter cíclico general

de la economía mundial durante los años inmediatamente anteriores a la primera guerra mundial, inestabilidad que se vio exacerbada por los problemas peculiares del sector de la minería de la plata y por los intentos de México de ajustarse al patrón oro. En el campo de las manufacturas, la intensidad de la crisis la revelaron las quiebras y el aumento de las tensiones entre el trabajo y el capital, que dieron origen a huelgas, cierres patronales y una creciente oleada de represión contra la mayor militancia obrera. Motivo central de los problemas de la fabricación nacional fue el hecho de que el crecimiento de las exportaciones no fomentase una expansión dinámica del mercado nacional. Ante la depresión de la demanda nacional, poca importancia tuvieron los elevados derechos de importación y la mayor incidencia de una protección efectiva resultante de la depreciación de la moneda. Entre finales del siglo XIX y 1911, los salarios reales en México disminuyeron alrededor de la mitad, aunque había grandes diferencias regionales. Este índice de pobreza lo explicaba en parte la forma de muchas actividades del sector de exportación, una forma que era intensiva en capital. De modo más particular, se debía a la naturaleza del modelo porfiriano, que facilitaba la penetración extranjera y unas pautas excepcionalmente asimétricas de distribución de la riqueza. El resultado fue la pérdida de recursos de México y unas limitadísimas transferencias de rentas nacionales. Interrelacionado con estos problemas, estaba el incremento del coste de la subsistencia (que restringía las rentas disponibles en la economía monetaria), fruto de una contracción del abastecimiento de artículos alimentarios de primera necesidad, debido a que la tierra fértil se destinó a producir para la exportación. Los salarios también se vieron comprimidos por el crecimiento demográfico y el gran tamaño del sector de subsistencia —ejército de mano de obra en reserva—, que contribuyó aún más a deprimir las tasas salariales de los trabajadores urbanos. En estas circunstancias, la fabricación en México, que antes mostraba varios rasgos positivos (a saber: preferencia por la responsabilidad limitada, capacidad de aplicar nueva tecnología y notable diversidad de productos), probablemente ya se había estancado a comienzos del siglo XX. La producción global y las tasas sectoriales de crecimiento de la industria alcanzaron su punto más alto en 1907 y descendieron a partir de entonces. Hizo falta la Revolución para que se produjera un cambio de marcha que elevase la productividad en la fabricación e iniciara un nuevo ciclo de acumulación e inversión.

Sin embargo, si la principal debilidad del crecimiento inducido por las exportaciones en México fue el no haber generado un incremento de la demanda de bienes salariales por medio de un mayor empleo o del alza de las rentas reales en una economía donde había una nutrida población indígena, estas condiciones no se repitieron en las otras economías grandes. En Brasil y en las repúblicas del Río de la Plata la expansión de los mercados se debió a la monetización de la economía rural o a incrementos reales de los salarios, pero no a pautas más equitativas de distribución de la renta. Antes de 1914, el empleo en el sector de exportación y en el sector público estimulaba el crecimiento de la demanda nacional en Chile. La emigración de europeos a estas repúblicas y el movimiento de personas que cruzaban las fronteras nacionales y provinciales indican una respuesta a diferentes niveles salariales y, como mínimo, la percepción de que las condiciones eran mejores en algunas regiones que en otras. Además de la simple expansión de la demanda total, cabe observar cambios cualitativos de la misma

en Argentina entre el decenio de 1890 y 1914.[21] El desglose de los datos referentes al incremento del volumen de consumo de manufacturas revela una tendencia creciente de la oferta nacional reflejada en la diversificación de las importaciones. Varios cambios en la estructura de los programas de importación de Argentina durante el período anterior a la primera guerra mundial corroboran la medida de diversificación industrial. No sólo se detecta una relativa disminución ininterrumpida de las importaciones de bienes de consumo básicos después del decenio de 1880, sino que las importaciones de bienes de capital y de bienes de producción registraron un desplazamiento hacia la maquinaria industrial (y un alejamiento de los medios de transporte) y los suministros de combustible y materias industriales. Aunque menos pronunciadas en las otras repúblicas, se advertían tendencias parecidas en otras partes que se harían más obvias en las postrimerías del decenio de 1920.

Los indicios de un incremento de la actividad manufacturera durante la fase de crecimiento inducido por las exportaciones ponen de relieve la falta de verosimilitud de un análisis que aboga por una notable expansión a partir de cero en 1929 hasta una posición —en varios casos— de dominio del mercado nacional en elevados niveles de consumo antes de 1939. Si la producción de manufacturas nacionales creció rápidamente durante los primeros años treinta, ello se debió al funcionamiento pleno de una capacidad industrial que antes era utilizada de forma insuficiente. Difícilmente podía ser la situación distinta, dada la lógica de una necesidad de importar maquinaria de fabricación en una economía preindustrial. Así pues, el aspecto de discontinuidad de la teoría de las perturbaciones exógenas ha sido atacado desde todos los lados, sobre todo por no haber diferenciado adecuadamente las consecuencias de la guerra y la depresión y, de hecho, los efectos exactos de las dos guerras mundiales. Los conflictos mundiales tendían a producir mercados boyantes y precios altos para las exportaciones latinoamericanas. Problemas relacionados con la oferta, a medida que las economías beligerantes reestructuraban su producción para ajustarla a las necesidades de la guerra, restringían el acceso a las importaciones. Las depresiones, en cambio, se caracterizaban por los débiles precios de las exportaciones y el movimiento hacia el bilateralismo en el comercio internacional, que reducía las oportunidades del mercado. Las explicaciones no diferenciadas de los efectos de las guerras mundiales también deben contemplarse con suspicacia. Durante la primera guerra mundial, el aislamiento comercial de América Latina fue menos pronunciado: el rápido crecimiento de las importaciones procedentes de Japón y los Estados Unidos llenó parcialmente el vacío creado por las deficiencias del suministro por parte de las potencias europeas. Los exponentes de la teoría también han sido criticados por exagerar el tamaño del sector del comercio exterior y la falta de especificidad del foco de las relaciones comerciales con el extranjero. Las críticas más recientes que se le han hecho a la tesis se referían a que no identificaba las presiones emanantes de las economías centrales durante los períodos de perturbación y crisis que realzaban la conexión externa en vez de debilitarla. Ejemplos de este

21. Díaz Alejandro, *Economic history of Argentine Republic*, pp. 40-44; Vázquez-Presedo, *El caso argentino*, pp. 135-137; R. Cortés Conde, *El progreso argentino, 1880-1914*, Buenos Aires, 1979, pp. 211-240.

proceso son el ejercicio del monopolio de compra por parte de los aliados durante la guerra o la imposición de normativas bilaterales de comercio y compensación a los países latinoamericanos, tales como el Pacto Roca-Runciman de 1933 entre Inglaterra y Argentina. Muchas de estas cuestiones se apartan del objeto del presente capítulo, pero indican el peso de la opinión contraria a la interpretación.

Crisis, guerra e industria

Paradójicamente, la censura de que fueron objeto las primeras exposiciones crudas de la teoría de las perturbaciones sufridas por la industrialización en América Latina ha reavivado el debate y motivado una proyección retroactiva del análisis hacia el siglo XIX. Si la proposición original en el sentido de que la depresión mundial precipitó un adelanto de la industria ya no es sostenible, puede que anteriormente períodos de inestabilidad en el sector exterior surtieran efectos más positivos para la fabricación. Los pánicos comerciales y financieros del siglo XIX y las repercusiones de la primera guerra mundial, que representó una ruptura importante, cabe presentarlos, no tanto como precursores de una discontinuidad como la de 1929, sino como estimulantes directos de la iniciativa empresarial o de la reformulación de la política a seguir.

Hasta aquí, las crisis cíclicas desestabilizadoras inducidas externamente se abordaban en términos de la desnacionalización de sectores clave de la economía. El decenio de 1890, en particular, fue testigo de transferencias en gran escala de empresas nacionales a extranjeros. En Perú y Argentina, tuvo lugar una liquidación masiva de las participaciones del Estado en empresas de servicios públicos, que fueron vendidas a consorcios extranjeros. En estos países y en otros la presencia nacional en el sector manufacturero se desvaneció durante los últimos decenios del siglo XIX, debido a que compañías inscritas en el extranjero compraron la parte de los capitalistas locales. Las empresas extranjeras, que gozaban de la ventaja de las operaciones en gran escala y del descenso de los fletes internacionales, penetraron agresivamente en los mercados latinoamericanos e impidieron la formación de un auténtico capitalismo nacional. Actualmente, predominan interpretaciones más matizadas. A partir del decenio de 1880 es indudable que intereses extranjeros compraron la parte del capital nacional que pasaba apuros financieros en Argentina y las repúblicas de la costa occidental en campos tales como la molturación, la elaboración de vino, la refinación de azúcar y los textiles de algodón. Pero estos intereses exteriores a menudo ya estaban instalados en las economías, donde comercializaban exportaciones y adelantaban fondos al incipiente sector industrial. La inversión directa de tales grupos en la fabricación se presenta ahora como origen de una infusión de técnicas gerenciales y productivas más dinámicas. De forma parecida, las consecuencias de la primera guerra mundial adquieren ahora un aspecto positivo. Anteriormente se argüía que las hostilidades en Europa ocasionaron un incremento esencialmente efímero de la producción manufacturada de talleres intensivos en trabajo que no pudieron competir con los proveedores extranjeros cuando las relaciones comerciales con el exterior volvieron a la normalidad después de 1918. Empresas débiles, des-

capitalizadas, no lograron obtener un apoyo eficaz del gobierno. No podían competir con los intereses creados que disfrutaban de acceso directo al aparato del Estado, tales como grupos del sector de exportación que consideraban cualquier indicio de proteccionismo como anatema que probablemente provocaría una reacción adversa en los mercados de ultramar. También tenían importancia las actitudes de las organizaciones laborales urbanas que trabajaban en actividades relacionadas con el sector de exportación. Los trabajadores, que conocían por experiencia propia la inflación causada por la guerra, eran plenamente conscientes de los efectos que los incrementos arancelarios surtían en su nivel de vida. Interpretaciones menos dicotómicas expresan dudas acerca de una refutación tan categórica de la tesis de las perturbaciones y hacen hincapié en que la guerra produjo un ambiente favorable a las inversiones en la fabricación y que, al revelar deficiencias estructurales de las economías latinoamericanas, aceleró la evolución de una nueva economía política.

Tres campos en particular ilustran hasta qué punto es posible que la inestabilidad del sector exterior fomentara la fabricación, e indican también que sigue siendo necesario abordar este tema con precaución. México brinda un ejemplo clásico de las repercusiones de la guerra en las actividades del comercio exterior durante los primeros decenios del siglo XIX. Igualmente crucial es el caso argentino, que demuestra los efectos de las perturbaciones en una economía durante las primeras etapas de su incorporación en el sistema económico mundial. Chile y, también, Brasil son presentados cada vez más a menudo como casos típicos de la consecuencia dinámica que para la industria tuvo la primera guerra mundial.

México ha recibido especial atención.[22] En las postrimerías de la época colonial, México poseía el sector manufacturero más complejo de la América hispana, posiblemente de la totalidad de las Américas. El país experimentó varios períodos largos de discontinuidad entre el decenio de 1770 y el de 1850. Como observaron las gentes de la época, la fabricación y la producción artesanal mexicanas prosperaban durante los períodos de guerra en Europa en que la colonia, y luego la república, se encontraba en paz. De igual modo, las interrupciones del comercio transatlántico emanantes del centro, por ejemplo el hundimiento de 1825 en Londres, fomentaban un incremento de la actividad industrial. Cuando la guerra en Europa interrumpía las comunicaciones con España y los corsarios amenazaban el lucrativo comercio de contrabando, las importaciones disminuían y las exportaciones (principalmente de plata en barras) se acumulaban en México. La retención de la plata aumentaba las existencias de moneda y capital y, unida a la reducción de las importaciones, producía inflación e inducía en los empresarios expectativas de obtener mayores beneficios de la producción y el intercambio nacionales. La mayor cantidad de moneda que circulaba amplió el alcance de la economía monetaria y produjo un aumento de los salarios y sueldos para la creciente población mexicana. Los mercados boyantes y la mayor demanda de manufacturas nacionales llamaron la atención de comerciantes que es-

22. C. Cardoso, ed., *México en el siglo XIX (1821-1910)*, México, 1980; R. Potash, *El Banco de Avío de México: el fomento de la industria, 1821-1846*, México, 1959; G. P. C. Thompson, «Protectionism and industrialization in Mexico, 1821-1854; the case of Puebla», en Abel y Lewis, *Latin America*.

taban acumulando capital porque no podían emplearlo en el comercio exterior. Esta hipótesis positiva, que describe fielmente lo que ocurrió a finales del decenio de 1770, a mediados del de 1790, a principios de siglo y en las postrimerías del decenio de 1800, sin duda estimuló varios tipos de producción. Durante estos años la producción secundaria, especialmente de textiles, registró una expansión enorme. Y, hasta que empezó a funcionar plenamente el comercio con los neutrales, la industria mexicana abasteció de paño basto, harina, azúcar y, de vez en cuando, carne de cerdo salada a las ciudades con guarnición española en el Caribe y América Central. Aunque se hallaban restringidos, en gran parte al mercado nacional en el decenio de 1820, varios ramos de la industria continuaron prosperando. En los períodos de estabilidad del comercio transatlántico ocurría lo contrario. La plata en barras y la moneda salían al extranjero, descapitalizando las manufacturas nacionales y financiando las importaciones. Los comerciantes abandonaban la producción por el comercio, y la industria mexicana, que rezumaba actividad y prosperidad durante los períodos de discontinuidad, caía en el letargo. Hasta el decenio de 1830 no se hizo un intento consciente de manipular la conexión exterior de modo que favoreciera las necesidades nacionales mediante la aplicación de aranceles selectivos, el financiamiento oficial de la industria y la introducción de una moneda fabricada con metal bajo de ley, que, al carecer de valor intrínseco, aumentara la base monetaria y al mismo tiempo protegiera la oferta nacional de dinero de la fuga al extranjero. Sin embargo, aun aplicándola sin excepciones y con mayor continuidad, es dudoso que semejante discontinuidad institucionalizada hubiese estimulado una expansión industrial capaz de mantenerse con sus propios recursos.

La lección que se desprende de la experiencia de México durante estos años no es tanto la necesidad absoluta de seguir una política continua, aunque ello sea importantísimo, como la proposición estructuralista, confirmada por el caso de Paraguay antes de la guerra de 1865, de que era imposible promover una industria perdurable por mandato del gobierno a menos que al mismo tiempo pudiera llevarse a cabo una modificación generalizada de la infraestructura económica. Si México no se industrializó durante el período no fue porque el país careciese de una tradición manufacturera (está claro que no carecía de ella), ni debido a la inestabilidad política y a los efectos debilitantes de una creciente avalancha de importaciones (por significativos que pudieran ser estos factores). La discontinuidad no se tradujo en un crecimiento industrial autosuficiente debido a que las comunicaciones eran deficientes, factor que en el período poscolonial había reforzado las poderosas tendencias regionalistas que limitaban el progreso industrial a un nivel provincial. Y había otro factor de la máxima importancia: el carácter mercantil de la empresa antes del decenio de 1840. Al invertir en las manufacturas textiles durante las perturbaciones exógenas del período anterior al decenio de 1830, los comerciantes pusieron su dinero en negocios de trabajo domiciliario (*putting-out*) en vez de invertir en la producción fabril. El comercio con materias primas, hilo y paño ampliaba sus riesgos al desviar las posibles pérdidas hacia los hiladores domésticos, los tejedores artesanales o los detallistas. Las prácticas mercantiles caracterizaban estos negocios, que suponían una inversión limitada en instalaciones fijas, garantizaban la liquidez y ayudaban a afianzar el dominio de los intereses de los comerciantes en la cadena de acti-

vidades comprendidas entre el abastecimiento de materia prima y el producto final.

Otros ejemplos de rupturas súbitas en las relaciones económicas con el exterior corroboran la conclusión de que las perturbaciones exógenas no bastaban por sí mismas para promover la expansión industrial. Las percepciones argentinas de la industria durante el ciclo de la lana, 1840-1880, eran más estrechas que las mexicanas durante la primera parte del siglo XIX. Al observar la pobreza y los trastornos sociales que provocó la contracción de la demanda mundial de lana, así como el descenso del precio de la misma, los comentaristas señalaron los defectos de un sistema en virtud del cual Argentina exportaba lana en bruto e importaba productos textiles acabados. Tanto en el momento del pánico de 1866 como en el de la depresión de 1873, se formularon proyectos destinados a fomentar una mayor participación nacional en el proceso de transformar la lana en paño.[23] Sin embargo, estos y otros planes sensatos que pretendían ampliar la fabricación tenían sus limitaciones. Los mercados locales eran pequeños. La población total de Argentina, cuando en 1869 se hizo el primer censo nacional, no llegaba a los dos millones. Los intereses pecuarios en Buenos Aires, núcleo del movimiento proteccionista durante las crisis de los decenios de 1860 y 1870, se percataron de que el mercado nacional sólo podía absorber una pequeña proporción del producto del esquileo anual. Su compromiso con el proteccionismo era transitorio, una respuesta inmediata en el momento de producirse la crisis. Al recuperarse la demanda exterior, su apego al proteccionismo perdió fuerza. Cuando la crisis de Baring provocó otra perturbación del sistema, una perturbación más importante que las anteriores, los rancheros bonaerenses volvían a ser partidarios del internacionalismo, incluso más que antes, y, además, podían diversificar más gracias a una mezcla más amplia de productos rurales, con lo cual compensaban la contracción de una actividad con la expansión de otra. Otros grupos del campo proteccionista en los decenios de 1860, 1870 y 1880 mostraban mayores deseos de que se hicieran cambios importantes y duraderos en el régimen arancelario exterior, pero carecían de la influencia política de los terratenientes.

Los industriales argentinos abogaron constantemente por las ventajas del proteccionismo durante el tercer cuarto del siglo XIX y más allá del mismo. La Asociación Industrial presentaba a sus miembros como verdadero fruto de las perturbaciones exógenas, amenazados por el predominio del librecambio.[24] Aunque la industria y los proyectos a favor de la manufacturación estuvieron de moda durante el decenio de 1870, su aportación a la economía nacional fue limitada. Los saladeros continuaban dominando en los estudios del sector que se hacían en Buenos Aires, aunque su importancia iba en descenso porque las actividades pecuarias se alejaban de la producción de tasajo y cueros, y mostraban preferencia por la lana y, más adelante, el ganado de primera calidad. Por orden de importancia, la molturación era la segunda actividad y la seguían multitud de ramos menores relacionados directamente con la economía pecuaria: curtidos, elaboración de queso, fabricación de jabón y bujías. Si bien estas actividades tenían lugar principalmente en establecimientos grandes o medianos, había muchas otras

23. J. C. Chiaramonte, *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina, 1860-1880*, Buenos Aires, 1971.

24. *Ibidem*, p. 205; J. C. Nicolau, *Industria argentina y aduana, 1835-54*, Buenos Aires, 1975.

actividades que se desarrollaban principalmente, aunque no de forma exclusiva, en talleres pequeños: por ejemplo, la fabricación de cacharros de metal para usos domésticos, cerámica y papel, así como la ebanistería.[25] Aunque el número limitado de trabajadores de algunas de estas unidades podía ser indicio de la aplicación precoz de tecnología nueva, la mayoría de ellas no estaban mecanizadas y andaban escasas de capital. Satisfacían las necesidades del extremo inferior del mercado, al que apenas afectaban los auges de las exportaciones o las perturbaciones exógenas. Su respuesta a las crisis externas y a la disminución de las importaciones solía ser un aumento de los precios en lugar de un incremento de la producción. Sólo las empresas con acceso a capital pudieron sacar provecho de la revisión de los aranceles en 1876 y de la importación de maquinaria para hacer frente a la demanda nacional, que, en cualquier caso, flojeaba a causa del descenso de las rentas del sector de exportación.

Las perturbaciones exógenas surtirían poco efecto en la marcha a largo plazo de la industria argentina mientras el mercado nacional siguiera siendo pequeño y fragmentario. Para sectores dominantes de la sociedad argentina el debate en torno al proteccionismo era esencialmente cuestión de adoptar una postura nacionalista a corto plazo, una postura que se abandonaría cuando el sector exterior volviera a ser boyante. Los intereses pecuarios habían aprendido en los primeros tiempos del ciclo de la lana que pocas ventajas podían derivarse, incluso de la inversión en actividades rudimentarias de preparación de productos, cuando los aranceles de los mercados extranjeros podían modificarse para que discriminaran en contra de las exportaciones semiacabadas argentinas, o cuando los clientes extranjeros tenían tan poca confianza en la capacidad argentina de refinar o limpiar materias primas, que se negaban a pagar la prima de los artículos semiacabados. De hecho, durante el período, muchos productos latinoamericanos se exportaban en bruto o semiacabados; otros ejemplos de ello son el cobre de superficie ampollada peruano, la barilla de estaño y el azúcar granulado bolivianos. Tal vez pocas ganancias cabía obtener invirtiendo más en la elaboración y la refinación en un momento de rápido cambio tecnológico que representaba un elevado riesgo de obsolescencia.

En otras partes, sin embargo, puede que las perturbaciones exógenas acelerasen la industrialización. Es indudable que la respuesta chilena a la crisis de 1873 a la larga estimuló la fabricación. La poca disposición a reducir la escala de las actividades del sector público cuando fallaba el sector del comercio exterior (y, por consiguiente, disminuían las rentas del gobierno) hacía necesario recurrir a una política monetaria de signo expansionista y a un incremento de los aranceles para tratar de recuperar las finanzas del Estado. Y las pruebas de que la primera guerra mundial estimuló la industrialización de Chile son convincentes. Pero la fabricación nacional no aumentó a consecuencia de la guerra por sí misma. En vez de ello, el crecimiento fue fruto de cambios profundos habidos en el sector exterior a consecuencia de la guerra. Entre 1914 y 1918, la industria chilena se comportó como la industria de otros países latinoamericanos, en que los precios de las exportaciones se dispararon a causa de la demanda durante la guerra.

Los nitratos naturales eran un ingrediente esencial en la fabricación de explo-

25. Province de Buénos-Ayres, *Annuaire Statistique*, p. 371.

sivos. La pérdida de mercados en los países de la Europa central se vio compensada sobradamente por el incremento de la demanda por parte de los aliados, sostenida por los requisitos de la industria de municiones y los agricultores británicos y norteamericanos que pretendían aumentar el rendimiento de las cosechas. Pero la guerra también fomentó el desarrollo de la industria de nitrato sintético. Técnicamente posible antes de 1914, la escala de las inversiones europeas —en particular alemanas— en los nitratos sintéticos fue tan grande, que redujo espectacularmente los costes de producción a niveles muy inferiores a los de la industria chilena. Las oficinas chilenas tenían mala fama a causa de sus técnicas de producción osificadas e ineficientes. La industria de nitratos naturales estaba condenada a desaparecer y sus probabilidades de recuperarse se veían perjudicadas por las grandes reservas de nitrato acumuladas en los centros consumidores del extranjero, por la tremenda ineptitud de las compañías y por las malas relaciones que existían entre las oficinas de nitrato propiedad de extranjeros y el Estado chileno. Para responder a esta situación negativa en el sector exterior, el gobierno aplicó medidas encaminadas a estimular la producción destinada al mercado nacional, edificando sobre una tradición intervencionista que ya estaba arraigada y beneficiándose de la escala de la industria de antes de 1914. Se revisaron los aranceles principalmente para defender la fabricación nacional y los niveles de protección efectiva se incrementaron devaluando la moneda. Se ampliaron las facilidades de crédito y el Estado pasó a desempeñar un papel más destacado en el mercado de capitales. Se hicieron algunos intentos de controlar la inflación y se registró una desviación sostenida de la demanda desde las importaciones hacia los artículos de fabricación nacional. A resultas de ello, si bien la fabricación nacional creció a un ritmo cuatro veces más rápido que el de un boyante sector exportador durante la guerra, la producción industrial se incrementó todavía más aprisa en relación con la producción para exportar entre 1919 y 1929, momento en que el sector exterior sufrió una depresión. Antes de 1930, la fabricación ya se había erigido en el sector más dinámico de la economía chilena, en gran parte, como consecuencia de una respuesta normativa al desequilibrio exterior (fundamentada en precedentes históricos) en lugar de estar en función de una crisis adversa como tal.

Está claro que la experiencia chilena fue excepcional. Pero cada vez se reconoce más que en diversos aspectos la primera guerra mundial estimuló la fabricación tanto directa como indirectamente. El efecto inmediato más obvio del comienzo de las hostilidades en Europa fue la dislocación del sector del comercio exterior: la escasez de barcos perjudicó el movimiento de exportaciones e importaciones. No obstante, en 1915-1916 la mayoría de las exportaciones latinoamericanas ya se habían recuperado, y la producción, especialmente de materias primas estratégicas y alimentos esenciales, se encontraba en unos niveles muy superiores a los de 1914. Una vez más, los buenos ingresos obtenidos de las exportaciones produjeron condiciones de mercado positivas para la industria nacional. La continua escasez de importaciones, por otro lado, también tendía a realzar la presencia de proveedores locales en los mercados nacionales y, de vez en cuando, en los mercados de los países vecinos. La distorsión de las pautas del comercio transatlántico y una interrupción de las importaciones que distaba mucho de ser total provocaron más reestructuraciones de los programas de importa-

ción que daban mayor prominencia a los bienes de producción y a algunos bienes de capital, tendencia que, unida al precio creciente de los artículos de consumo importados, fue un estímulo complementario a la fabricación nacional.

No es extraño que la industria latinoamericana respondiera a una configuración tan afortunada de la demanda nacional y la oferta exterior ampliando la producción. El incremento de la producción se observaría en la mayor parte de las manufacturas, pero especialmente en los artículos perecederos y los industriales como, por ejemplo, maquinaria para la industria textil, tornos, calderas, motores y compresores. Se alcanzaron índices cada vez más altos de producción secundaria gracias a un empleo más eficaz de la capacidad instalada, generalmente introduciendo un segundo turno o incluso un tercero. De vez en cuando firmas que antes estaban especializadas en reparar maquinaria de importación eran alentadas a empezar a fabricar, salto hacia adelante para el que se requería poco capital extra o pericia. Brasil, Chile y Perú fueron los países donde esta tendencia fue más pronunciada.

En todo el continente, pero de modo especial en Brasil, la primera guerra mundial hizo que los empresarios industriales fueran más conscientes del potencial del mercado nacional y estimuló nuevas inversiones. En 1917, sobre todo en las economías que ya poseían sectores manufactureros diversificados, aunque pequeños, muchos hombres de negocios se embarcaron en extensos programas de gastos en bienes de capital. Aunque las decisiones de invertir se tomaron antes de que terminase la contienda, los proyectos raramente pudieron quedar terminados antes de 1918, como lo demuestra el paradójico crecimiento de la capacidad manufacturera de Brasil durante la depresión de la posguerra. Estos programas dan fe del elevado nivel de beneficios —que se usaban para financiar las nuevas inversiones— que existió entre 1915 y el final del conflicto, así como de la confianza de los inversionistas industriales. Que estos programas se iniciaran durante el período de hostilidades en Europa indica, además, lo avanzado que estaba el ramo de la construcción y la disponibilidad de inputs de capital. A veces las empresas se embarcaban en programas de inversión demasiado ambiciosos y, al igual que la fundición Vasena de Buenos Aires, se veían atrapadas por una contracción de la demanda durante la posguerra y por una creciente oleada de importaciones que, en parte, se debía a la revalorización de la moneda nacional. Pero otras firmas sobrevivieron hasta que una expansión renovada del sector exportador a mediados del decenio de 1920 mejoró las perspectivas de la producción nacional cuando el orden volvió a reinar en los mercados monetarios mundiales.

La inestabilidad en los mercados monetarios latinoamericanos y la falta de liquidez entre los bancos fueron otros problemas apremiantes durante los primeros años de la guerra, aunque se resolvieron con facilidad. La restricción de los mercados financieros que se produjo cuando los banqueros europeos empezaron a denunciar préstamos y a reducir sus compromisos exteriores se transmitió rápidamente del sector del comercio exterior otros sectores de las economías latinoamericanas. En varios países, el gobierno, respondiendo a los grupos de la elite que clamaban pidiendo créditos, así como a las protestas violentas de los parados urbanos, aligeró las cargas fiscales y emprendió una política monetaria de carácter expansionista. En otras partes, la represión, los llamamientos al patriotismo y la imposición de paliativos ortodoxos eran la norma. Las lecciones de las opor-

tunidades del keynesianismo pragmático durante la guerra no se aprendieron fácilmente y, por regla general, se digirieron de forma imperfecta. Si Brasil se mostró dispuesto a recurrir a una política monetaria poco rigurosa, de estilo chileno, en diversos momentos del decenio de 1920, no puede decirse lo mismo de Argentina. Así pues, en unos cuantos países el legado de la guerra consistió en pragmatismo político y en grabar en el cerebro burocrático los recuerdos de programas apropiados a los requisitos de la industria. Más a menudo el canto de sirena de la ortodoxia económica era demasiado fuerte para resistirse a él, al menos durante el decenio de 1920.

Lo más significativo fue la naturaleza de la perturbación exógena, más que la discontinuidad por sí misma. De igual modo, las fases de auge de las exportaciones y de perturbación influyeron en el resultado. Era improbable que las crisis exteriores fomentasen el crecimiento de la fabricación en una economía carente de capacidad industrial o de estructuras que pudieran sostener la producción dinámica basada en la fábrica. El factor crítico solía ser la respuesta normativa, es decir, si se ideaban o no medidas apropiadas pra proteger las industrias nuevas que se habían fundado durante ciclos de expansión de las exportaciones (protegerlas no tanto de la competencia extranjera en primer lugar como del derrumbamiento del poder adquisitivo nacional) o para sostener un programa de industrialización exhaustivo. La discontinuidad podía intensificar el uso de la capacidad manufacturera instalada, pero sólo raramente tenía como consecuencia un incremento de la inversión en la industria. Sólo hubo una afluencia sostenida de inversiones en los sectores donde los fabricantes tenían la confianza de que podrían asegurarse el mercado nacional contra la competencia extranjera durante el período posterior a la crisis.

La búsqueda de una política conveniente

Desde la independencia, y durante gran parte del período objeto del presente estudio, el debate en torno al medio apropiado para que la industria prosperase tenía como premisa casi exclusiva la reorganización de los códigos comerciales y la protección arancelaria. Actualmente se hace hincapié en una acción más amplia por parte del Estado. El debate se ha desplazado hacia afuera para abarcar temas tales como la depreciación del cambio, la política laboral, la gestión de los créditos, y aspectos más generales de la intervención del gobierno en la economía, por ejemplo, las reformas sociales y la legislación social. El asunto de los aranceles también se ha vuelto más complejo. ¿Hasta qué punto estas medidas se ejecutaban con eficacia? ¿Se aplicaban explícitamente para estimular la industria?

Durante todo el siglo XIX, los impuestos sobre el comercio exterior constituyeron la principal fuente de ingresos del gobierno. Estos impuestos financiaban el funcionamiento cotidiano del Estado. Los ingresos de las aduanas daban al Estado acceso a divisas extranjeras basadas en el oro y, cuando había que hacer gastos superiores a la capacidad de los ingresos, podían hipotecarse con el fin de obtener préstamos en el extranjero. Los impuestos sobre el comercio exterior eran un medio de obtener ingresos relativamente efectivo en términos del coste.

Los aranceles que se aplicaban al comercio exterior proporcionaban más ingresos de los que probablemente se hubieran obtenido de los impuestos específicos sobre el consumo, requerían un aparato más pequeño que el que se necesitaba para recaudar múltiples impuestos interiores y directos: proceso que hacía necesario un grado de pericia técnica superior a la competencia de las burocracias estatales. Los impuestos que se cobraban al sector del comercio exterior también evitaban las complicaciones políticas, que eran inherentes a cualquier forma de tributación directa que recayera inevitablemente sobre estratos dominantes de las sociedades latinoamericanas. En la medida en que los aranceles se aplicaban principalmente a las importaciones y representaban un impuesto sobre el consumo, la carga de la provisión de ingresos recaía de forma desproporcionada sobre los miembros pobres de la comunidad, mientras que los intereses exportadores que recibían una renta en oro o en divisas extranjeras basadas en el oro quedaban aislados de la inflación nacional que estaba implícita en la estructura de impuestos e ingresos.

Se ha argüido que la dependencia de los derechos de importación comprometió a los gobiernos latinoamericanos con una economía política fundamentada en el librecambio y les quitó de las manos el medio más eficaz de estimular la industria. La opinión de que los ingresos y los derechos proteccionistas son incompatibles es discutible. Brasil elevó los aranceles en 1844 después de expirar los desiguales tratados comerciales con Gran Bretaña y con ello aumentó al máximo los ingresos del gobierno y proporcionó un poco de protección para las manufacturas nacionales. Aunque fue liberalizado en 1853, el código arancelario brasileño fue posteriormente objeto de varias revisiones durante el imperio. Puede que más adelante la estructura administrativa descentralizada que se creó después de 1889, y que traspasó a los estados gran parte de la responsabilidad de determinar la política fiscal, también hiciera que el sistema político fuese más sensible a las peticiones de protección de las zonas donde la fabricación se hallaba en vías de desarrollo. A mediados del decenio de 1870 ya se consideraba que los derechos de importación sobre los textiles, que oscilaban entre el 50 y el 80 por 100, conferían una ventaja clara a la industria local.[26] Que las revisiones arancelarias tuvieran por fin estimular las manufacturas sigue siendo objeto de debate. Antes de finalizar el siglo las consideraciones fiscales eran el principal factor determinante de los grandes incrementos arancelarios, incluso en las regiones más avanzadas donde podía observarse un precoz crecimiento industrial. Las reformas arancelarias de corta duración también pueden presentarse como medidas políticas baratas, recursos de conveniencia destinados a consolidar el apoyo a un régimen que estuviese amenazado en el país o sometido a presiones extranjeras. Las medidas proteccionistas que se adoptaron en Argentina en el año 1835 fueron introducidas en un momento crítico para el régimen de Rosas. El arancel de 1835 y nuevos incrementos de los derechos de importación en 1837 cayeron bien entre los intereses rurales y urbanos de las provincias y entre los trabajadores nacionales en la ciudad de Buenos Aires, cuyo medio de vida se veía amenazado, no sólo por las importaciones británicas, sino también por la producción de

26. *Parliamentary Papers* (*P.P.* en lo sucesivo), 1876, LXXV, p. 36.

las fábricas locales.[27] Los observadores extranjeros admitieron que las medidas podían estimular la agricultura y la industria. Sin embargo, estas revisiones se introdujeron cuando el comercio ya flojeaba a resultas del pánico que hubo en Londres en 1836-1837 y debido a un empeoramiento de las relaciones de Argentina con potencias extranjeras. La intervención de Rosas en Uruguay y el enfriamiento de las relaciones entre Francia y Argentina a partir de 1834 hicieron que en 1837 los franceses bloquearan el Río de la Plata. Cabe preguntarse si, de modo parecido, la tan cacareada revisión del arancel brasileño de 1844 fue poco más que una postura política, un truco que daba mayor fuerza al gobierno en sus negociaciones con Gran Bretaña en unos momentos de renovadas presiones contra la trata de esclavos transatlántica. La causalidad, la cronología y el efecto pueden discutirse, pero la conjetura da pie a las especulaciones.

Sin embargo, se ha elaborado para Brasil un modelo dinámico de revisión arancelaria que puede tener una aplicación más amplia. Aceptando la función fiscal de los aranceles de importación, el análisis pormenoriza las fuerzas que hacen necesaria una expansión de la base fiscal que sólo podía conseguirse mediante incrementos arancelarios. Las presiones favorables a la modernización —mejora de la infraestructura y de las subvenciones estatales a las empresas productivas— emanaban de varios sectores y eran consideradas como un medio de consolidar la influencia del gobierno central. La inestabilidad interior o las aventuras en el exterior también hacían necesario un gasto extra. Las perturbaciones exógenas producían escasez de ingresos debido a la contracción del comercio ultramarino, obligando a buscar nuevas fuentes de fondos. Dado el incremento de las demandas que debían atender los recursos fiscales del Estado y las posibilidades limitadas de obtener préstamos en el país o fuera de él, especialmente durante períodos de inestabilidad financiera, había una tendencia inexorable a modificar los derechos de importación. Los incrementos arancelarios que hacían subir los ingresos inevitablemente alteraban los diferenciales entre los precios de las importaciones y los costes de producción nacionales. La fabricación local respondió consolidando su participación en el mercado nacional o comenzó nuevas líneas de producción. Todo esto contribuyó a incrementar el tamaño del grupo de presión favorable a la industria, que mejoró su organización y presionó para que siguieran vigentes medidas que se habían introducido como recursos fiscales de carácter temporal. Durante subsiguientes períodos de crecimiento, los recién ampliados intereses manufactureros se solidificaron y quedaron mejor situados para aprovechar el siguiente incremento de los derechos inspirado por el deseo de obtener ingresos, a la vez que presionaban para que se llevara a cabo una reclasificación arancelaria o un aumento lineal de las sobretasas. Este modelo de expansión y consolidación industriales que reconoce el imperativo fiscal y clasifica las demandas que deben atender los recursos del Estado ofrece una explicación de la naturaleza cíclica de las revisiones arancelarias. Puede que también explique una tendencia que los importadores deploran, a saber, la ejecución de repetidos ajustes arancelarios en un corto espacio de tiempo. El deseo de obte-

27. Nicolau, *Industria argentina*; Chiaramonte, *Nacionalismo*, pp. 13, 15, 21-22; M. Burgin, *Economic aspects of Argentine federalism, 1820-1852*, Cambridge, Mass., 1946, pp. 237-245; 5; H. S. Ferns, *Britain and Argentina in the nineteenth century*, Oxford, 1960, pp. 251-252.

ner unos ingresos máximos a menudo provocaba pequeñas revisiones a la baja (y, de vez en cuando, nuevos incrementos) tras grandes subidas. Esto ofrece una explicación más convincente de la «inestabilidad» de los regímenes arancelarios que las que hacen hincapié en consideraciones ideológicas, fruto de una confrontación entre los defensores del librecambio y los de filosofías de fomento neomercantilistas, respectivamente.

Desde luego, los importadores no eran los únicos que protestaban contra sucesivos cambios de las tasas de derechos arancelarios o la reclasificación de los programas aduaneros. Los fabricantes expresaban quejas parecidas. Sin embargo, si aquéllos se preocupaban a causa de las barreras no arancelarias que obstaculizaban el movimiento comercial, tales como la ineficiencia burocrática o, peor aún, la mala disposición oficial y los sobornos en la aduana, a éstos les preocupaban los derechos que se imponían indiscriminadamente y reducían la eficacia de la protección arancelaria. Por consiguiente, al buscar pruebas de un sesgo favorable a la industria en las revisiones arancelarias, hay que prestar atención especial a la clasificación de las importaciones y a la aplicación de derechos diferenciales a los productos acabados, las materias primas y la maquinaria. En Chile, después de la tendencia a una especificidad creciente en la legislación arancelaria, como revelan la ordenanza general de 1851 y, en menor medida, la nueva ley de 1864, hubo una revisión arancelaria de gran alcance a finales del decenio de 1870, que fue un período de aguda crisis financiera. Consideraciones fiscales ocasionaron una sobretasa arancelaria del 10 por 100 en 1877, que precedió a una reestructuración completa el año siguiente. La ordenanza de 1878, que elevó el nivel general de los derechos arancelarios hasta situarlos en un 35 por 100, puede presentarse como una respuesta tanto a objetivos fiscales como a sentimientos proteccionistas. El número de artículos que se importaban sin pagar derechos aumentó de forma espectacular y pasó a incluir virtualmente todas las materias primas y todos los inputs industriales. La naturaleza discriminatoria de la nueva ley se advierte en un estrechamiento de la rúbrica al amparo de la cual era posible renunciar al derecho sobre las importaciones de maquinaria. A partir de ahora se aplicarían aranceles del 15 por 100 a las importaciones de vehículos, motores y ferretería, toda vez que estos artículos se producían en el país. Las industrias de bienes de consumo tales como la elaboración de alimentos, la textil, la del calzado, la fabricación de papel y la ebanistería en particular se beneficiaron de la ley de 1878, igual que las industrias de bienes de capital, sobre todo la metalistería, cuyas importaciones de bienes de producción —hierro en lingotes, acero, cinc, tornillos, etcétera— entraban sin pagar derechos. La ley de 1878, que estuvo vigente hasta 1884, fomentó la fabricación. Aunque las intenciones que subyacían en la ley eran fiscales, su estructura era una respuesta pragmática a la fabricación nacional, sector cuyas quejas al gobierno ya no podían pasarse totalmente por alto en aquel tiempo. Es indudable que Chile era un caso excepcional porque durante el último tercio del siglo XIX los derechos de importación proporcionaron una proporción decreciente de los ingresos del Estado. En 1860 los ingresos de las aduanas (principalmente derechos de importación) representaron más del 60 por 100 de los ingresos totales del gobierno. En 1878 la cifra era del 44 por 100. Después de la guerra del Pacífico, los impuestos sobre las exportaciones de nitrato representaron la fuente principal de ingresos del gobierno. Mien-

tras que los impuestos de exportación dieron solamente el 3 por 100 de los ingresos de Hacienda en 1875, en 1920 ya producían el 71 por 100.[28] Los aranceles de importación, por consiguiente, fueron liberados de su función exclusivamente fiscal y pasaron a ser un instrumento de la política de desarrollo. Hay cierta polémica en torno a si la subida de los ingresos proporcionados por los nitratos surtió un efecto totalmente beneficioso en la política arancelaria. Aunque el proteccionismo se convirtiera ahora en una opción viable, no hay acuerdo cuando se trata de decidir si la opción se ejerció eficazmente. ¿La prosperidad de la era del nitrato desvió la atención estatal y empresarial de la fabricación?[29]

Hubo un claro desplazamiento favorable a la industria en la política arancelaria de Brasil a partir del decenio de 1880. Los impuestos sobre las importaciones constituyeron aproximadamente el 60 por 100 de los ingresos del gobierno central entre mediados del siglo XIX y la primera guerra mundial, y gran parte de estos ingresos la representaban los derechos sobre los textiles de algodón.[30] A pesar del sesgo fiscal del arancel, la industria del algodón se desarrolló rápidamente. Pueden observarse tendencias parecidas en otras industrias, por ejemplo la del calzado, donde la producción nacional atendía virtualmente a la totalidad del consumo nacional en 1914. Esta paradoja tiene varias explicaciones. En primer lugar, los códigos arancelarios se hicieron más complejos y discriminatorios con el paso del tiempo. Ajustes relativamente pequeños de los niveles de derechos arancelarios y la reclasificación de las importaciones satisficieron las demandas de un grupo de presión industrial cada vez más perspicuo, así como las necesidades de ingresos que tenía el gobierno. En segundo lugar, el descenso general del precio nominal de las importaciones durante gran parte de las postrimerías del siglo XIX hizo que, de hecho, la industria incipiente aumentara sus exigencias de protección y amplió las posibilidades de obtener ingresos. Al caer el precio de las importaciones, fue necesario un incremento de los derechos con el fin de mantener el precio de los artículos extranjeros en el mercado. Pocas administraciones indigentes podían dejar de responder a esta situación que también permitía mayor flexibilidad en el uso de la lista de artículos libres de derechos de aduana. La maquinaria y los inputs necesarios podían colocarse en la citada lista sin que por ello peligraran los ingresos. Asimismo, los derechos de importación empezaron a hacerse sentir con más fuerza hacia finales del siglo XIX, cuando varios gobiernos comenzaron a insistir en que las obligaciones en la aduana se pagaran con oro en lugar de papel moneda. El reglamento arancelario argentino de 1890, introducido en plena crisis de Baring, redujo los derechos sobre la maquinaria y los medios de producción a un 10 por 100 y un 5 por 100, a la vez que incluía algunos artículos en la lista de los que estaban libres de derechos de aduana. Pero las tasas sobre diversas manufacturas acabadas y alimentos que competían con la producción nacional fueron elevadas hasta quedar en un 60 por 100. To-

28. L. Ortega, «Economic policy and growth in Chile from independence to the war of the Pacific», en Abel y Lewis, *Latin America*; Mamalakis, *Chilean economy*, p. 20.

29. Para valoraciones diferentes, véanse Mamalakis, *Chilean economy*; Palma, «External disequilibrium»; Ortega, «Economic policy in Chile»; y Kirsch, *Industrial development*.

30. F. R. Versiani, *Industrial investment in an «export» economy: the Brazilian experience before 1914*, Universidad de Londres, Institute of Latin American Studies, *Working Paper 2*, 1979, p. 20.

dos los derechos tenían que pagarse exclusivamente con oro, lo cual contrastaba mucho con la situación que predominaba en el decenio de 1880.[31] Brasil también incrementó el cupo de oro (la proporción de derechos que había que pagar con oro) repetidas veces antes y después de comienzos de siglo.[32] Finalmente, varias repúblicas aplicaron un régimen aduanero que decretaba valores en oro fijos y oficiales para artículos individuales que se gravaban con las tasas de derechos vigentes. La discrepancia entre los valores oficiales en el muelle y los precios nominales de las importaciones se agrandaron después del decenio de 1870, cuando los fletes marítimos bajaron y los precios *fob* de los fabricantes bajaron también, y el resultado fue un aumento del proteccionismo.

El proteccionismo constante a partir de mediados del decenio de 1870, ya fuera resultado de una perspicaz política arancelaria o de los caprichos de los movimientos de los precios mundiales, fue un elemento importante que contribuyó a la confianza del mundo de los negocios, aunque no fue el único factor. Los aranceles facilitaron el crecimiento de las industrias nacientes. A medida que los códigos aduaneros evolucionaron y se hicieron más discriminatorios, los efectos de continuidad «hacia atrás» fomentaron una profundización del proceso industrial porque los empresarios integraron verticalmente distintas etapas del proceso de fabricación o aparecieron nuevos proveedores, estimulados por una demanda de inputs industriales. Buen ejemplo de ello es la industria del calzado brasileña: esta industria creció durante el siglo XIX bajo la protección de un régimen arancelario que gravaba con derechos elevados las importaciones de artículos acabados. En 1907 la producción nacional ya representaba el 96 por 100 del consumo total. Hasta principios de siglo la industria dependió mucho de inputs importados: de maquinaria y materias primas. Debido a la inseguridad de la oferta y a la calidad variable del cuero curtido en el país, los fabricantes de zapatos brasileños importaban la mayor parte de lo que necesitaban de los Estados Unidos. El hilo también se importaba. Dado que había recursos nacionales disponibles, la industria recurrió a los proveedores de cuero del país durante la primera guerra mundial. Pero ya en 1908 los zapatos brasileños se fabricaban utilizando maquinaria construida en el país por un conglomerado de empresas norteamericano, la United Shoe Manufacturing Company. La USM Co. prestaba un servicio exhaustivo a los fabricantes de zapatos, arrendando máquinas y ofreciendo contratos de mantenimiento a los arrendatarios. La empresa estadounidense también formaba a los operarios, suministraba piezas y daba consejos sobre la instalación. En esta etapa se decía que la industria ya no necesitaba protección.[33]

Puede que en Brasil las lecciones aprendidas de la experimentación con los aranceles en la industria del calzado, y más especialmente en la producción de algodón, sirviera de modelo para cambios arancelarios que tuvieron repercusiones más amplias durante el decenio de 1920. La experiencia adquirida con el algodón demostró la necesidad de hacer ajustes exactos en los derechos arancela-

31. Ferns, *Britain and Argentina*, p. 457.

32. Versiani, *Industrial investment*; W. Cano, *Raízes de concentração industrial em São Paulo*, São Paulo, 1981, pp. 149-150.

33. W. Suzigan, «Investment in the manufacturing industry in Brazil, 1869-1939», tesis doctoral inédita, Universidad de Londres, 1984, pp. 152, 154-155, 156, 157-158.

rios, no sólo en lo que respecta a las importaciones de maquinaria y de artículos acabados que hacían una competencia directa, sino, más especialmente, en relación con diversos inputs de producción —hilos, hebras, decolorantes y tintes— si se quería que la producción nacional no se limitara a cubrir las necesidades del extremo inferior del mercado del país. Si no se prestaba atención a los detalles, pocas perspectivas había de una rápida diversificación y de la aparición de fuentes de abastecimiento locales: en resumen, una profundización de la base industrial. En el decenio de 1920 los códigos aduaneros brasileño y mexicano probablemente ya habían alcanzado un grado apropiado de complejidad. En otros países los aranceles eran más toscos, armonizaban menos con la evolución de las necesidades de los fabricantes nacionales.[34]

Está claro que el proteccionismo fue importante para que apareciera y se consolidara la producción industrial. Pero a veces se exagera: exagerar las ventajas del proteccionismo no hace más que proyectar la aceptación ciega de un punto de vista tradicionalista que hace hincapié en la dominación de las filosofías del *laissez faire* en América Latina. Es demasiado fácil presentar las reformas arancelarias como alternativa crucial, pero no realizada, de estrategias liberales anticuadas; presentar revisiones individuales de regímenes aduaneros como ejemplos que indican una estrategia de desarrollo positiva que desgraciadamente no se adoptó debido a un compromiso generalizado con el librecambio. Puede que sea el pragmatismo político, más que la adhesión intransigente a los principios liberales, lo que explique la prudencia con que se abordaban los aranceles. Algunas industrias no necesitaban protección; la expansión ocurría cuando el gobierno se mostraba indiferente a los requisitos del sector o el efecto de los aranceles era neutro en el mejor de los casos. La ordenanza aduanera de 1864, que, según se dice, señaló el comienzo de una era de liberalismo doctrinario en Chile, no impidió que se fundasen fábricas nuevas. Al contrario, los industriales respondieron de forma positiva a la expansión económica de 1865-1873, período que fue decisivo para la consolidación de la industria nacional. Los sombrereros brasileños no necesitaron protección en el decenio de 1860, aunque se vieron favorecidos con subvenciones del gobierno y licencias para importar materias primas sin pagar derechos. En 1888 fábricas de Rio Grande do Sul ya usaban lana local en la producción de mantillas bastas para colocar debajo de la silla de montar y franelas que resultaban más baratas que las importaciones. La industria no necesitaba protección y las empresas declaraban dividendos elevados.[35]

Un elemento marginal, con frecuencia aislado, de la fabricación económica, sobre todo antes del último cuarto del siglo XIX, era susceptible a los cambios habidos en el clima económico, tanto nacional como internacional. La producción fabril que utilizaba instalaciones complejas (y necesitaba tener acceso a tecnología extranjera, posiblemente inputs importados e inversiones relativamente importantes en economías hambrientas de capital) se hallaba especialmente ex-

34. F. R. Versiani, «Before the depression: Brazilian industry in the 1920s», en R. Thorp, ed., *Latin America in the 1930s: the role of the periphery in world crisis*, Londres, 1984; Suzigan, «Investment in Brazil», *passim.*; R. Miller, «Latin American manufacturing and the First World War», *World Development*, 9/8 (1981).

35. *P.P.*, 1889, LXXVII, p. 446.

puesta. Los industriales, a diferencia de los productores pecuarios, no podían replegarse hacia la subsistencia. Todavía en los decenios de 1860 y 1870, cuando los vínculos con la economía mundial aún no habían cristalizado del todo y las técnicas de producción seguían siendo rudimentarias, los estancieros que se dedicaban a producir en gran escala podían suspender las operaciones de elaboración, almacenar los productos no perecederos y permitir que los rebaños y las manadas se multiplicasen cuando las condiciones eran adversas, entrando nuevamente en el mercado cuando mejoraba la situación económica o política. Esta opción no estaba al alcance de los fabricantes que dependían de un complejo nexo de servicios comerciales y financieros. Al igual que otras actividades modernas, la industria se beneficiaba del proceso de edificación del Estado que tuvo lugar durante la fase de expansión orientada hacia fuera. La mayor estabilidad política, las nuevas estructuras jurídicas para la constitución de empresas, la profesionalización del aparato administrativo, la mejora de las comunicaciones, el alza de la demanda total y la mayor disponibilidad de capital influían en el clima en que se tomaban decisiones relativas a las inversiones y la producción. Había también aspectos de la política pública que surtían un efecto directo en la fabricación.

Desde las postrimerías del decenio de 1880 hasta 1930 los gastos en proyectos de desarrollo (obras públicas y educación) en Chile crecieron a un ritmo medio del 4,0 por 100 anual y representaban aproximadamente el 30 por 100 de todo el dinero que el Estado asignaba. También se dedicaban grandes sumas a la administración. Antes de 1910, la construcción de ferrocarriles absorbía la mayor parte del gasto en concepto de obras públicas y en lo sucesivo sería superado por las mejoras de carreteras y puertos. La educación y la escolarización adecuada fueron tema incesante de debates durante el período. Se ha puesto en duda el efecto de la modernización infraestructural fuera de los valles centrales, así como la calidad de los servicios de enseñanza. Lo que no ofrece duda es que en el Chile central se consolidó un mercado integrado y que estas actividades intensivas en trabajo tuvieron un elevado efecto multiplicador en una economía en la que el mercado nacional se encontraba acorralado detrás de un matorral de derechos proteccionistas y barreras no arancelarias. De igual modo, los gastos del Estado en obras públicas surtieron un efecto directo y positivo en la industria pesada, aunque se produjera cierto retroceso en el decenio de 1890. Dado que durante casi todo el período la principal industria exportadora estuvo dominada por capital extranjero, y como quiera que la mayor parte de los ingresos del gobierno se derivaban de los impuestos sobre las exportaciones, la política pública garantizaba la transferencia de recursos del sector exterior a la economía nacional y facilitaba la formación de capital nacional.[36] Por otro lado, el intervencionismo que había aparecido durante la era del nitrato se traduciría más adelante en mecanismos de tratamiento de la demanda creados para orientar el poder adquisitivo interior hacia el mercado nacional.

La banca y el control de la moneda constituyen otro campo de obvia importancia. Las formas de abordar el papel y la actuación de los bancos reflejan la diversidad de opiniones que existe en el debate más general en torno a la políti-

36. Mamalakis, *Chilean economy*, pp. 73-74.

ca económica. Si la preocupación por la estabilidad del sector fijaba los parámetros dentro de los cuales tenía lugar el debate en aquel tiempo, menor era el acuerdo cuando se trataba de decidir si los bancos tenían que cumplir una función neutral o una función de desarrollo. Se reconocía que los bancos podían hacer las veces de agentes de la intervención del gobierno. Sin embargo, el potencial para la actividad del Estado se veía limitado por la importante presencia de bancos extranjeros en la mayoría de los países y por la tardía aparición de entidades nacionales en muchos otros. Las instituciones extranjeras también propendían a excluir a las empresas del país y podían restringir las actividades de los bancos oficiales, ya que se las consideraba menos propensas al fracaso o menos sometidas a una franca manipulación política. Por supuesto, había formas de financiación no institucional a disposición de los industriales que en otras circunstancias dependían de los beneficios para financiar la expansión. Los empresarios inmigrantes podían obtener préstamos en sus comunidades respectivas y algunos fabricantes tenían acceso a ganancias del sector de exportación. Pero esta clase de oportunidades no estaba generalizada. La mayoría de los que aspiraban a ser industriales pedía a gritos créditos institucionales.

Exacerbadas por las crisis externas, las escaceses de capital circulante y de dinero para invertir eran problemas comunes de la mayoría de las economías latinoamericanas durante el período que nos ocupa y fomentadas, en parte, por la insuficiencia y la inestabilidad de las instituciones. Igualmente importantes eran la concentración de actividades bancarias en el sector exterior y las balanzas comerciales adversas que ocasionaban una exportación de dinero. En Brasil se fundaron varios bancos durante los comienzos del decenio de 1850, período de liquidez general, tras finalizar la trata de esclavos transatlántica, durante el cual se constituyeron numerosas empresas comerciales e industriales. Pero Brasil siguió padeciendo una aguda falta de liquidez en el sector bancario. Con la crisis de 1866, el Estado se vio obligado a actuar y se debatieron varias propuestas con el fin de satisfacer las crecientes necesidades de la economía del café, que estaba en expansión, y responder a las exigencias a corto plazo de la guerra con Paraguay. A pesar de todo, se introdujeron pocas reformas fundamentales. La ley de sociedades anónimas, decretada por el código comercial de 1860, introducido a raíz del hundimiento de 1858, era sumamente restrictiva. Se requería la autorización del Consejo de Estado para que una empresa del sector bancario o de otro sector pudiera funcionar bajo un régimen de responsabilidad limitada. El código de 1860, que estuvo vigente durante más de veinte años, resultó insensible a todos los intentos de liberalizar la legislación bancaria. Sólo durante el decenio de 1880 aumentó el número de bancos. Pocas casas, con algunas excepciones notables, proporcionaban crédito adecuado para la industria local. La flexibilidad aumentó con la instauración de la república, ayudada con políticas monetarias poco rígidas y una expansión del crédito estatal, especialmente durante los primeros años del decenio de 1890, durante la primera guerra mundial y, de forma intermitente, durante el segundo programa de intervencionismo en el mercado del café.

Las prácticas bancarias en Argentina eran posiblemente todavía más restrictivas, a pesar de un breve período de experimentación. La ley nacional de bancos garantizados de 1887, que estaba inspirada en la legislación norteamericana, fue

un intento de introducir orden y flexibilidad en el sistema, que de esta forma armonizaría más con las necesidades nacionales. La nueva ley, complementada con proyectos de reforma monetaria, también tenía por objeto facilitar la reglamentación por parte del gobierno. Este aspecto de la reforma de 1887 ha sido proyectado como un intento de controlar los bancos extranjeros y poner créditos a disposición de la industria nacional. Si es cierto que estos eran sus objetivos, entonces la política no tuvo éxito. La crisis de Baring no sólo se llevó muchos bancos estatales, sino que, además, reveló las prácticas especulativas (e ilegales) que adoptaron los bancos garantizados. Fruto de una valoración sumamente crítica de la conducta del banco garantizado, se creó entonces un código bancario extremadamente ortodoxo. A principios de siglo, Argentina poseía uno de los sectores bancarios más restrictivos de América Latina, con excesivos requisitos de liquidez. Fueran cuales fuesen las intenciones de las leyes relativas a la banca garantizada, la reacción contra la ley de 1887 impediría que apareciese un servicio público o se desarrollase la banca durante varios decenios. Las quejas de los industriales contra la rigidez de las prácticas bancarias continuaron durante los primeros decenios del siglo XX y fueron *in crescendo* en el de 1920, momento en que se dijo que el Banco de la Nación ahogaba el mercado monetario de Buenos Aires al decir que no al redescuento.

El contraste con Chile es grande. Sólo las monedas —de oro, plata y cobre— habían sido de curso legal en Chile hasta 1860. El sistema monetario era totalmente inadecuado, en particular con el incremento del nivel de actividad económica que se produjo a partir de mediados de siglo. El primer banco de emisión se fundó en Valparaíso en 1848. A pesar de la oposición oficial y de la hostilidad de los intereses creados del mundo económico, otros cuatro bancos iniciaron sus operaciones entre 1854 y 1860. Las normas de actuación especiales que habían funcionado hasta entonces fueron regularizadas por una ley de julio de 1860 que confirió oficialmente a estos bancos el derecho a emitir billetes. La ley de 1860 fue un ejemplo de legislación extremadamente liberal, ya que no fijaba ningún requisito mínimo de capital para la constitución de bancos de emisión, no obligaba a los bancos a tener reservas en metálico ni disponía forma alguna de inspección gubernamental. El resultado fue un incremento espectacular del número de bancos y del volumen de billetes en circulación.[37] La legislación bancaria no fue más que una faceta de la adopción de una actitud más activa por parte del Estado chileno. El gobierno creó bancos hipotecarios y el propio Estado fue un cliente importante de los mismos. Se registró un aumento rápido de la deuda nacional y de la deuda exterior, y el Estado siguió una política monetaria generalmente expansionista con el objeto de financiar el crecimiento del sector público. Dado que no se quería o no se podía incrementar la base impositiva, la petición de préstamos y la impresión de dinero eran los únicos métodos que permitían sostener el incremento de los gastos del gobierno en concepto de administración y proyectos de equipamiento social hasta que empezaron a recaudarse los ingresos producidos por el nitrato. Esta tendencia no dejaba de tener sus costes, como reveló la crisis del decenio de 1870. Sin embargo, el sistema también fue el origen de una notable diversificación nacional. El papel del Estado y su capacidad de

37. Ortega, «Economic policy in Chile».

llevar a cabo una eficaz administración macroeconómica se vieron reforzados por la propiedad de ferrocarriles en el centro y el sur de Chile, la formación de establecimientos manufactureros dirigidos por el Estado y la creación, durante el decenio de 1920, de multitud de agencias de crédito. La eficiencia de estos organismos y la eficacia de la política pueden discutirse. De lo que no cabe dudar es de la escala de la intervención oficial en la economía y de la capacidad del gobierno de iniciar medidas anticíclicas.

Aunque el Estado chileno fue excepcional por la escala de sus actividades, las medidas y algunos de los programas de las administraciones de Santiago se ajustaban a una pauta continental. El aumento de la inestabilidad del sector de exportación obligó al gobierno a proyectar una imagen más sensible, más respondiente. La política del gobierno solía tener por objeto mejorar y, de vez en cuando, reformar; raramente, a pesar de la retórica del momento, consistía el objetivo de la política en promover de forma explícita la expansión industrial. Chile presenta un ejemplo precoz porque la inestabilidad ocurrió en una coyuntura crítica. El efecto del comienzo de la gran depresión de 1873 probablemente no fue más agudo en Chile que en otros países latinoamericanos. La principal diferencia radicaba en que la autoridad del gobierno central se consolidó pronto y los intereses que habían cristalizado durante los auges de la exportación basados en los cereales y el cobre podían obtener respuestas positivas del Estado. Las medidas intervencionistas obtenidas en este punto se solidificaron durante la época del nitrato. Respuestas a la inestabilidad del sector de exportación hacia principios de siglo cabe observarlas en Brasil, México y otras partes. El batllenismo en Uruguay, y posiblemente programas que se aplicaron en Argentina durante el período posterior a las victorias electorales de los radicales, pueden presentarse como ejemplos de distribucionismo reformista ocasionado por el incremento de la complejidad de las estructuras sociales. Las medidas intervencionistas, no obstante, se inspiraron en honorables precedentes.

Durante todo el siglo XIX la concesión de subsidios y la renuncia a los derechos sobre las importaciones siguieron contándose entre los métodos preferidos de estimular actividades económicas deseables. La ayuda del Estado que consistía en garantizar las tasas de beneficios del capital invertido en proyectos que contaban con la aprobación oficial estaba garantizada. Garantizar los beneficios era una forma común de promover proyectos ferroviarios, especialmente en la costa oriental, y siguió empleándose, de un modo u otro, en Brasil hasta bien entrado el siglo XX. Aun siendo las principales beneficiarias, las compañías de ferrocarriles no eran las únicas receptoras de garantías. Todavía más importantes para la fabricación eran las subvenciones y las primas. El gobierno central y los gobiernos provinciales y estatales de Brasil eran los principales exponentes de un régimen de subvenciones destinadas a ayudar a la industria. Pensadas inicialmente para ayudar a las compañías ferroviarias y a las líneas de vapores fluviales y de cabotaje, las subvenciones de salida y anuales se aplicaron más adelante a empresas dedicadas a la fabricación. En las economías donde escaseaba el capital, esta ayuda tangible era importantísima. Las subvenciones y las primas surtieron mayor efecto durante los decenios de 1860, 1870 y 1880 que la concesión de monopolios temporales, la exención de impuestos o las promesas de recibir pedidos del gobierno. Y la expansión de las exportaciones que inducía un creci-

miento de los ingresos del gobierno más o menos proporcional con las aspiraciones desarrollistas impartía mayor eficacia a tales programas.

El acceso a los ingresos era sólo una parte del proceso. Como ya hemos indicado, la mayor competencia en los campos en que las medidas del gobierno ya se habían consolidado a finales del siglo XIX permitió la armonización y una mayor eficacia en la puesta en práctica de la política. En México se recalcan mucho los cambios efectuados en el código de comercio y las medidas relativas a la constitución de empresas. En 1900, el incremento de la competencia burocrática había fomentado en algunos países innovaciones institucionales que estaban en consonancia con los requisitos de la política. El carácter avanzado de varios aparatos gubernamentales lo revelan sus respuestas a los movimientos del tipo de cambio. Las variaciones del valor exterior de una moneda surtían, entre otras cosas, efecto en las rentas nacionales, afectaban directamente el precio de las importaciones (y no en menor medida los *inputs* que necesitaban los fabricantes) e influían en las tasas de inflación nacional y en la incidencia del proteccionismo arancelario. Los fabricantes eran muy conscientes de la relación entre los tipos de cambio y el arancel en lo que se refería a determinar los niveles de proteccionismo. Los industriales sabían que si bien el proteccionismo arancelario ofrecía salvaguardias contra un descenso del precio de las manufacturas importadas o un alza de los costes de producción nacional, el tipo de cambio influía en ambas cosas. Se arguye que en la política del cambio argentina había un sesgo favorable a un tipo de cambio relativamente depreciado. En 1864, a comienzos del decenio de 1880 y de nuevo en 1899, se recurrió a las paridades fijas con el objeto de impedir la revalorización del peso. En igualdad de circunstancias, la depreciación de la moneda, a menos que fuera acompañada de un incremento exponencial de la inflación nacional, daba mordacidad complementaria a los derechos proteccionistas. En Brasil había tendencia a que las inversiones industriales crecieran a un ritmo más rápido durante los períodos de depreciación del tipo de cambio (y de expansión monetaria o crediticia) que en épocas de estabilidad relativa en los mercados cambiarios. De forma parecida, se arguye que la depreciación ininterrumpida del peso chileno a raíz de la decisión de abandonar la convertibilidad en 1878 fue un recurso eficaz para interiorizar la demanda y, como iba acompañada de una política monetaria poco rígida, promover la fabricación nacional. Se han observado tendencias parecidas en Perú y México cuando la moneda de estos países se basaba en un patrón plata. La producción local de plata garantizaba tanto la expansión de la base monetaria como el descenso del valor exterior del sol y el peso que aseguraba a los productores nacionales contra el descenso general de los precios de las importaciones. En cambio, la adopción del patrón oro por parte de Perú en 1897 invirtió el proceso. En Argentina y Brasil, los fabricantes veían con inquietud las esporádicas revalorizaciones del valor exterior del peso y del milréis, respectivamente, durante el decenio de 1920, pues temían que provocaran una oleada de importaciones «baratas». El resultado era con frecuencia una campaña para pedir el proteccionismo arancelario como la que organizó la Unión Industrial Argentina entre 1922 y 1924.

Los cambios de política, especialmente los fuertes ajustes de los derechos de importación después de revalorizarse la moneda, han provocado un debate en torno a la fuerza política de los empresarios industriales y su acceso al gobierno.

Interrogantes parecidos se plantean ante los regímenes de dinero barato y la disposición de varios grupos en diversos países a tolerar largos períodos de depreciación de la moneda. ¿Eran los programas de esta clase una respuesta consciente a demandas de los fabricantes? ¿O estas medidas las exigían otros grupos y tenían sólo un beneficio incidental para la industria? Contrastando con ello, cabe preguntar si las variaciones en la oferta monetaria y el tipo de cambio deben dignificarse con el título de «política». Puede que no se necesite una explicación más compleja que afirmar que el Estado se hallaba sometido a presiones inexorables para que gastase y que existía la mano oculta del mercado. La «empleomanía», más que el deseo de fomentar el desarrollo o mejorar la eficiencia de las medidas, podría explicar por qué se crearon organismos reguladores, bancos del gobierno, etcétera. La creación de empleos, y no la puesta en práctica de una política, era el objetivo y el sencillo logro de la burocratización.

La comunidad industrial y la oligarquía dominante

El origen social de los empresarios industriales y otros beneficiarios del proceso de expansión de las actividades manufactureras ocupa un lugar central en el proceso de crecimiento industrial antes de 1930, toda vez que estos orígenes explican en parte la relación entre los industriales y el Estado y las actitudes ante el papel del trabajo en la expansión del sector. Tradicionalmente, se ha clasificado a los fabricantes latinoamericanos como artesanos, pequeños capitalistas, hombres de negocios con un amplio despliegue de actividades. Esta tipología, que es menos sencilla de lo que parece al principio, abarca dos criterios interrelacionados que identifican a las clásicas dicotomías que dividían al grupo de aspirantes a industrial, es decir, las diferencias en el tamaño de las empresas y en las técnicas de producción. Algunas empresas eran grandes y empleaban tecnología avanzada. Otras, aunque de escala menor, también funcionaban con tecnología moderna. Estas unidades contrastaban con los talleres artesanales que usaban técnicas que eran tradicionales en el artesano y el jornalero, y también con la fabricación doméstica. El alto grado de heterogeneidad social que esta tipología llevaba implícito era característico de muchas de las primeras organizaciones de industriales, cuyos miembros procedían de las filas de la oligarquía hacendada, la comunidad mercantil y otros grupos de medios más modestos.

Otra compartimentación potencial era fruto del papel que interpretaban los inmigrantes. Un ejemplo clásico es Argentina. En 1914, dos tercios de los propietarios de establecimientos industriales habían nacido en el extranjero. Los inmigrantes preponderaban en casi todas las ramas de la fabricación, con la importante excepción de la industria textil. El contraste con los hacendados era muy grande: casi tres cuartas partes de propietarios o administradores de hacienda eran naturales del país. En 1935 la industria seguía siendo coto cerrado de extranjeros, con más del 60 por 100 de empresarios industriales nacidos fuera de Argentina. La cifra había sido de más del 80 por 100 en 1895.[38] Los nativos mantenían una presencia fuerte sólo en las actividades artesanales, los procesos vinculados

38. Díaz Alejandro, *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, p. 215.

estrechamente a la agricultura y en los establecimientos situados fuera de la capital federal. La preponderancia de inmigrantes data de los comienzos del período nacional. Como país de inmigración en masa, Argentina sólo era excepcional en el grado en que preponderaban los inmigrantes. El material cualitativo hace hincapié en el papel de los inmigrantes en la expansión industrial de Chile y los datos accesibles sostienen conclusiones parecidas en el caso de Perú. Los inmigrantes también fundaron la mayoría de las industrias modernas de Uruguay y, en 1908, ya poseían más del 60 por 100 de los establecimientos manufactureros de Montevideo. Desde luego, se daba la circunstancia de que los bancos extranjeros —especialmente los italianos— se mostraban muy dispuestos a prestar a sus propios compatriotas que necesitaban dinero para crear empresas industriales, a la vez que los pequeños capitalistas inmigrantes pedían prestado a miembros más acomodados de sus comunidades. Las pruebas impresionistas y los datos cuantitativos advierten que no hay que caer en la fácil trampa de hacer esta generalización extensiva a Brasil, donde, si bien los empresarios inmigrantes proyectaban una imagen dinámica en la fabricación, no debe subvalorarse la iniciativa nacional.

Si la prominencia de empresarios inmigrantes señalaba la compartimentación del sector, otras tendencias fisíparas eran el resultado de la creciente presencia de transnacionales y de la continuada fragmentación regional. Sin embargo, no hay que exagerar la importancia de los primeros y tampoco puede generalizarse la del segundo factor. Como hemos indicado antes, el capital social dominaba en muchas actividades de exportación a comienzos de siglo. Los avances tecnológicos y las consideraciones financieras indujeron en las economías metropolitanas cambios estructurales en la forma de organizar la producción que, asociados con el descenso de las tarifas de fletes mundiales, estimularon la expansión en el extranjero. Existía ya la presencia de conglomerados de empresas en la fabricación destinada a los mercados nacionales antes de 1914, cuya escala y variedad aumentaron durante el decenio de después de la guerra. Compañías transnacionales con base en Inglaterra y los Estados Unidos iniciaron sus operaciones en Argentina durante el largo auge de 1908-1912. En 1930 los fabricantes de automóviles estadounidenses habían dejado virtualmente de exportar vehículos acabados a Argentina (el mayor mercado de América del Sur) y montaban los vehículos en el citado país. Una tendencia semejante podía observarse en Brasil. A los grandes fabricantes norteamericanos que producían localmente maquinaria para las industrias del calzado y textil antes de 1914 se les unieron, durante el decenio de 1920, las compañías Ford, General Motors, International Harvester, etcétera, que montaron sucursales para fabricar o montar automóviles, electrodomésticos, maquinaria agrícola y de otros tipos. En 1929 las fábricas filiales de sociedades transnacionales ya representaban el 17 por 100 del capital y aproximadamente el 14 por 100 del número de unidades entre las 79 empresas manufactureras más importantes de São Paulo.[39] A pesar del rápido crecimiento de la industria paulista durante los primeros tres decenios del siglo XX, en 1930 la manufacturación en Brasil seguía siendo regionalmente dispersa y los focos principales eran São Paulo y la ciudad de Río de Janeiro con una importante concentración de capacidad en el lejano sur. En México, la creciente importancia de

39. Cano, *São Paulo*, p. 224.

Ciudad de México como centro manufacturero, acelerada en parte por la Revolución, ocultó la decadencia absoluta de lugares históricos, tales como Puebla y León, y el mayor aislamiento de complejos fronterizos como Monterrey.

De todo esto se desprende una visión de la industria que proyecta la fragmentación del sector y la debilidad del capital industrial. Se decía que estos rasgos explicaban la falta de coherencia de la «estrategia» de fabricación, la distancia del poder político y el papel marginal en las economías nacionales dedicadas a las actividades de exportación. Y la producción artesanal continuó siendo un rasgo prominente del sector en varios países durante gran parte del siglo XIX. Está claro que la supervivencia de una presencia artesanal entre los fabricantes menoscababa la categoría social de los empresarios industriales en los países dominados por elites hacendadas con pretensiones aristocráticas. Poco prestigio daban las actividades industriales en pequeña escala en las sociedades que hacían alarde de la posesión de extensas tierras o de la participación en el comercio transatlántico y que, imbuidas de tradiciones culturales hispánicas de carácter exclusivo, valoraban el empleo al servicio del Estado o las profesiones liberales. En términos prácticos, la supervivencia de una clase de artesanos impedía la formación de un consenso entre la comunidad industrial sobre aspectos críticos de la política a seguir. Si bien todos podían estar más o menos de acuerdo en que el proteccionismo arancelario era conveniente, las medidas concretas recibían menos apoyo general. Como demuestra la experiencia de la producción textil en México y Argentina durante el segundo cuarto del siglo XIX, el debate en torno a los derechos de importación dio pie a graves conflictos. Los pequeños artesanos y los que se dedicaban a la producción doméstica eran partidarios de que se excluyeran los artículos acabados y virtualmente todos los artículos relacionados con la producción de prendas de vestir. Los propietarios de fábricas, en cambio, presionaban para que se aplicasen derechos prohibitivos a los artículos acabados, pero eran partidarios de que se importara maquinaria sin pagar derechos, con lo que el choque con los trabajadores domésticos estaba asegurado. Los tejedores podían pretender una reducción de los derechos sobre las importaciones de hebra; los hilanderos, al contrario, no. Las fábricas que no tenían acceso a un abastecimiento seguro de materias primas alentaban la importación sin restricciones; los hacendados que integraban la producción de materias primas con la fabricación se inclinaban menos por este punto de vista. Los conflictos eran incesantes, pero el choque más significativo ocurría entre los productores que utilizaban fábricas y los que se valían de otros medios. No hay duda de que la perduración de unidades artesanales, con la consiguiente fragmentación del sector, impidió que se proyectara una imagen coherente, más dinámica, de la fabricación en muchos campos. Aunque distaba mucho de ser el factor más importante entre los que dificultaban el crecimiento industrial, el efecto negativo de la perduración del artesano ha sido infravalorado en las crónicas revisionistas que tenían mucho empeño en presentar la producción artesanal como un trampolín para la industria fabril en toda regla. Hay pocos ejemplos de que semejante transformación tuviera éxito.

De igual modo, no debe exagerarse la mano muerta del artesano. En las postrimerías del siglo XIX, debido en gran parte a la influencia de la inmigración, la producción doméstica ya se veía desplazada por el trabajo en las fábricas, aun-

que la escala de producción siguiera siendo pequeña. Durante el decenio de 1880 la fabricación en Montevideo ya estaba perdiendo su carácter artesanal. Aunque los datos no son concluyentes, hubo un movimiento hacia la fuerza mecánica a finales de siglo. En 1889 más de un tercio de las necesidades energéticas de la «industria» aún se obtenía por medios tradicionales. En 1908 no sólo se había multiplicado casi por tres el consumo de energía industrial, sino que, al menos en Montevideo, la fuerza procedía exclusivamente de medios mecánicos: tres cuartos del vapor y uno de la electricidad. La adopción de la fuerza mecánica cabe interpretarla como indicio de un cambio a favor de la fabricación moderna, es decir, basada en la fábrica. Hubo un incremento paralelo de la escala de la producción y una diversificación de las actividades manufactureras. Antes de terminar el siglo, menos del 5 por 100 del número total de empresas empleaban casi un 60 por 100 de la población activa; en 1913, 14 establecimientos, alrededor del 0,5 por 100 del número total de empresas industriales, representaban más del 26 por 100 de la población activa. Con la expansión de la base industrial de Uruguay llegó una diversificación de las importaciones. Durante el decenio de 1880 los bienes de consumo perecederos —alimentos, bebidas y textiles— dominaban los programas de importación. En el quinquenio 1896-1900, la participación de estos artículos en las importaciones era sólo del 56 por 100, con la maquinaria y los bienes de producción representando ya el 17 por 100. En 1906-1910, las cifras respectivas eran del 46 y el 25 por 100. La reestructuración de las importaciones estuvo en función del aumento de la producción nacional en fábricas.[40] Hechos parecidos ocurrieron en Chile, donde el incremento del consumo de energía y el recurso a la fuerza mecánica señalaron la muerte de la producción artesanal y la consolidación de la fábrica moderna. Tal como hemos indicado, las economías más importantes participaron en esta tendencia.

Aunque el derrumbamiento de la clase artesanal estuvo asociado con el aumento de la presencia de inmigrantes y la aparición de un «complejo» industrial con una pátina moderna más reconocible, el resultado no fue necesariamente una ascensión del prestigio social asociado con las actividades manufactureras. Los empresarios industriales padecían graves desventajas. Al igual que muchos inmigrantes, no eran ciudadanos, conservaban la nacionalidad de su país de origen y carecían de una base política. En un sector que a principios de siglo todavía se caracterizaba por la escala entre pequeña y mediana de sus operaciones, los fabricantes no siempre podían elevarse por encima de sus orígenes de capitalistas modestos y socialmente inferiores. Además, los industriales existían en una esfera distinta de la de otros grupos de la clase media. A comienzos de siglo, la expansión de las actividades exportadoras y de la economía urbana ya habían producido en Argentina la mayor y más perspicua clase media de América Latina. Las reformas de la educación y el crecimiento del sector público, financiado en gran parte por los impuestos sobre el comercio exterior, habían ampliado las oportunidades de empleo para los grupos profesionales y la clase política. Las filas de las clases medias aumentaron aún más debido a las oportunidades en el comercio, las finanzas, y las compañías de servicios públicos, todo lo cual requería abogados,

40. J. P. Barran y B. Nahum, *Batlle, los estancieros y el imperio británico: el Uruguay del novecientos*, Montevideo, 1979, pp. 202-204.

contables, ingenieros, administradores y oficinistas. La composición de la sociedad argentina cambió espectacularmente entre 1870 y 1930. Pero el grueso de los prósperos sectores intermedios compartía pocas aspiraciones en común con los fabricantes. Abogados, funcionarios del Estado y políticos profesionales constituían una clase media dependiente asociada con intereses del sector exportación. Impresionadas por las tradiciones y los valores de las elites, las aspiraciones y los logros de las clases medias argentinas fueron absorbidos dentro de un sector terciario y una cultura que mostraba indiferencia ante la industria, cuando no era realmente contraria a ella. La mayoría de los profesionales veían con horror las campañas que pedían la «reforma» arancelaria y que amenazaban las pautas de consumo de la clase media. En esto compartían una perspectiva común con segmentos del trabajo urbano.

La estructura de clases y la formación social de Argentina aislaban y debilitaban a los empresarios industriales, que se veían marginados de la política. Las excepciones notables, tales como los Di Tella y los Frazer, inmigrantes que fundaron importantes complejos industriales, o los Bunge y los Born, que pasaron del comercio y las finanzas a la fabricación y engrosaron las filas de la oligarquía, o los Anchorena, familia hacendada tradicional que adquirió intereses industriales, solían descartarse precisamente porque no representaban un proceso general. Esta tesis de la ineficaz representación política y la exclusión de los fabricantes del aparato del Estado impregnaba un punto de vista anterior que adquiría una dimensión continental. Los análisis que recalcan la insuficiencia de la normativa están claramente en deuda con esta tradición. La compartimentación de la industria, su separación de las actividades dominantes, es decir, la minería y la agricultura, también contribuía a la escasez de capital. Organizada por un grupo socialmente distinto, la fabricación no podía beneficiarse de una transferencia directa de los beneficios de la actividad exportadora. Indirectamente, estas interpretaciones sostienen la proposición de que, antes de 1930, el sector era débil, fragmentario, aislado y poco importante.

Que estas valoraciones se sostuvieran durante mucho tiempo indica tanto la naturaleza escasa del material disponible como los parámetros dentro de los cuales ha tenido lugar el debate hasta ahora. Porque, como revelan los pocos estudios que se han llevado a cabo, hay necesidad de biografías industriales y de una investigación general de la procedencia social de los fabricantes. La labor que se ha terminado en este campo sugiere una situación diferente. Lo que se ha escrito sobre Brasil es un desafío a la ortodoxia e induce a pensar tanto en la transmisión de influencias modernizadoras a la elite nacional por parte de extranjeros como en la aparición de un dinámico capitalismo nacional. Los «heroicos» industriales brasileños estaban imbuidos de perspectivas anglosajonas de la expansión económica, mostraban entusiasmo por las actividades manufactureras y manifestaban preferencia por los procedimientos empresariales.[41] Pero cabe preguntarse si unos cuantos modernizadores «heroicos» constituían un proceso general. Que la respuesta es afirmativa lo indica la estrecha proximidad de la fabricación y los intereses agrícolas y comerciales en Brasil durante el ciclo del café. Parece ser que la solidaridad clase-sector predominaba sobre el antagonis-

41. Graham, *Britain and the onset of modernisation, passim.*

mo y dio por resultado la formación de un auténtico capitalismo nacional. El crecimiento del interés de los *fazendeiros* en la fabricación corrió parejas con cambios generales en la estructura de la economía. Al mismo tiempo que los beneficios del café fluían directamente hacia la fabricación existían otros cauces que facilitaban la transferencia de fondos al sector: los cultivadores de café fundaron bancos a modo de mecanismo que facilitara las inversiones fuera de la agricultura.[42]

La difusión de procedimientos capitalistas dentro del campo paulista del café ha quedado bien demostrada; es un proceso que se ha fechado de forma conveniente en los principios de la transición de la mano de obra esclava a la libre a partir de comienzos del decenio de 1870. En esta coyuntura hubo un aumento del interés por la empresa comercial e industrial que obligó a recurrir a mecanismos formalizados para obtener fondos. La responsabilidad limitada y la institucionalización del nexo ahorros-inversión sustituyeron a formas arcaicas y personales de obtener fondos. La naturaleza capitalista y precoz de la industria del siglo XIX en Chile también está reconocida. Y, aunque se reconoce el papel de los empresarios inmigrantes, se recalca la participación endógena en actividades secundarias y la absorción por la elite de inmigrantes aspirantes y dotados de talento. Algunos estudios nuevos divergen de interpretaciones anteriores y presentan los escalones superiores de la sociedad chilena como un estrato accesible para los inmigrantes socialmente móviles. La aceptación de que Chile era una sociedad estratificada de modo menos rígido, más complaciente, de lo que se decía antes admite la posibilidad de que los industriales ejercieran influencia dentro del aparato del Estado (de que la ejercían sobre él no cabe duda). De modo parecido puede explicarse la rapidez con que la empresa inmigrante se convirtió en empresa nacional, no en menor medida durante la primera guerra mundial. México sólo ofrece una corroboración limitada de esta hipótesis. Los inmigrantes dominaban sectores clave de la fabricación, tales como los textiles, mientras que la iniciativa empresarial de los nativos se manifestaba en otras partes. Parece, no obstante, que los fabricantes de México gozaban de un contacto menos directo con la oligarquía dominante o el Estado que sus colegas de otros países, al menos durante el período anterior a 1930.

Puede que la demostración de una mejora de la categoría social y del aumento de la influencia política esté en el crecimiento del número de miembros de las asociaciones de industriales antes y después de comienzos de siglo, y en la mayor confianza con que los clubes y asociaciones industriales representaban los intereses del sector ante el Estado. La creación de estas organizaciones y el aumento del número de miembros de las mismas indican, como mínimo, que se percibía la necesidad de crear grupos de presión que defendieran la fabricación y cultivaran la opinión local a favor de la industria. Antes de la primera guerra mundial se reconocía a entidades como la Sociedad Nacional de Industrias en Perú o la

42. Cano, *São Paulo*, p. 129; E. W. Ridings, «Class sector unity in an export economy: the case of nineteenth century Brazil», *Hispanic American Historical Review*, 58/3 (1978); Z. M. Cardoso de Mello, «São Paulo 1845-1895: metamorfoses da riqueza. Contribução ao estudo da passagem da economía mercantil escravista à economía exportadora capitalista», tesis doctoral inédita, Universidad de São Paulo, 1981.

Unión Industrial Argentina como cauces para expresar los agravios de los fabricantes. Durante el decenio de 1920, la Unión Industrial Argentina y la brasileña Associação Industrial organizaron exposiciones industriales y montaron campañas inteligentes a favor de la reforma arancelaria que recalcaban la seguridad nacional y la creación de empleos, aprovechaban las deficencias que la primera guerra mundial había revelado en estas economías y respondían a los temores de que el proteccionismo surtiera un efecto adverso en el coste de la vida. Aunque las presiones raramente alcanzaran el objetivo apetecido, en el decenio de 1920 las asociaciones industriales de Argentina, Brasil, Chile y Perú ya afirmaban contar con la atención de la presidencia.

Al mismo tiempo que despertaba un interés nuevo por el origen social de los industriales, la posición de los grupos nacionales dominantes y el papel del Estado, el debate en torno a la industria antes de 1930 también ha dado fuerza al que gira alrededor del papel del trabajo. Este tema forma parte de una reconsideración más amplia del trabajo que está produciendo una visión menos dicotómica de las estructuras sociales. Los análisis de la actividad económica basados en los factores de oferta no habían descuidado el trabajo; ocurría, en vez de ello, que el enfoque era limitado. Se alegaba que la industria dependía de una estructura política apropiada y necesitaba tener acceso a una mezcla específica de factores. El trabajo era uno de estos factores. Si la industria presuponía empresarios, presuponía también trabajadores industriales. Pero los trabajadores urbanos deben verse menos como factor de producción que como mercado o clase. Los estudiosos han sido tan asiduos en esta búsqueda de un proletariado como en la de un cuadro modernizador de capitalistas industriales. Para identificar un proceso de industrialización (que no es lo mismo que una expansión de la base manufacturera) antes de 1930 es necesario descubrir una clase de trabajadores industriales urbanos, una muestra más de transformación estructural. Esta tarea no es fácil.

Como revela el caso de México, grupos de trabajadores industriales asalariados —con su base en la fábrica, dependientes de máquinas y de la venta de su trabajo en el mercado— no son difíciles de descubrir, ni siquiera durante los comienzos del período nacional. Se sabe que en los países donde la esclavitud siguió existiendo después de la independencia se daban casos de esclavos que eran empleados en fábricas. Esto se ha presentado como una fase en la aparición de un proletariado. Afirmaciones parecidas se hacen en referencia a la contratación de mano de obra rural en Brasil, Perú y otras partes. Estos grupos, que sin duda tienen significación intrínseca, constituyen ejemplos aislados y raramente ilustran un proceso general. Cabe que la actividad de los sindicatos aporte una prueba más apropiada de la identidad y la cohesión de clase. El descontento social observado —tanto urbano como rural—, el incremento de la represión y el aumento de los temores que en la elite despertaba la agitación señalan una creciente expresión de agravios por parte del trabajo, que adquirió cierto grado de organización eficaz. En 1914 los sindicatos ya no eran organizaciones efímeras, agrupamientos formados especialmente para abordar un asunto específico o para hacer frente a un problema dado, que se disolvían cuando las cosas quedaban resueltas o, más probablemente, cuando eran reprimidos con violencia. Al igual que los empresarios de otros sectores, los fabricantes consideraban que las relaciones indus-

triales eran una cuestión de orden público y con frecuencia recurrían al poder de coacción del Estado para resolver las disputas laborales. Sin embargo, una organización nacional del trabajo ya existía en Chile antes de la primera guerra mundial, y en Argentina y Uruguay antes del decenio de 1920. Los trabajadores urbanos de México también se estaban organizando al comenzar el siglo XX. En Brasil, la prontitud con que el Estado actuó para cooptar o aplacar a los trabajadores urbanos a partir de 1930 indica que para entonces el sector ya era tan grande como identificable. Pero los trabajadores industriales no constituían el núcleo de estos movimientos. Principalmente, los trabajadores del sector de exportación, por ejemplo los sindicatos relacionados con el nitrato en Chile, tomaron la iniciativa en la lucha por organizar al mundo del trabajo. En otras partes los más activos fueron los trabajadores de los servicios públicos, como, por ejemplo, el sindicato de ferroviarios argentino o grupos de administrativos tales como los empleados de banca uruguayos.

Antes de 1914 pueden identificarse claramente grupos de industriales en varios países latinoamericanos. Los estudios modernos presentan a estos grupos como organizaciones más homogéneas de lo que se creía antes. Los fabricantes no eran necesariamente marginados, o al menos eso se arguye ahora. Pero la tendencia de los escritos revisionistas, que subraya las percepciones de la integridad de la clase dominante y una aproximación de intereses, difícilmente permite presentar a los heroicos empresarios industriales como agentes de profundos cambios sociales aunque representaran un componente identificable en un proceso de diversificación económica. De forma parecida, puede que los trabajadores urbanos —y algunos elementos de la población activa en los medios rurales— estuvieran relativamente bien organizados antes del decenio de 1920. A decir verdad, los trabajadores urbanos, ya fuera actuando conscientemente o como consecuencia indirecta del crecimiento económico, antes de la primera guerra mundial habían conseguido un incremento del bienestar social en algunos países (y, posiblemente, una mayor participación relativa en la renta nacional). Se ha reconocido la capacidad de los trabajadores de hacerse con una parte de los beneficios de la productividad resultante del incremento de la fabricación y ampliar con ello el mercado de productos secundarios. Es posible que algunos elementos de la población activa se volvieran más perspicuos durante este período, pero en la mayoría de las sociedades el sector organizado se veía eclipsado por los trabajadores empleados en actividades que no permitían una sindicación eficaz. Y aunque podía observarse un proletariado de base ciudadana en las economías más urbanizadas del Cono Sur, difícilmente puede decirse que fuera un proletariado industrial.

¿Industria o industrialización?

Si bien la naturaleza del tema impide hacer una generalización demasiado fácil, no cabe duda de que los decenios anteriores a la depresión de entreguerras fueron testigos de un crecimiento de la industria en todos los países. Las crónicas de la época que datan de antes de 1900 observaban un aumento de la producción industrial al mismo tiempo que propugnaban una política que fomentase la fabricación. Los censos industriales efectuados antes del decenio de 1930, que normal-

mente eran incompletos y a menudo se basaban en supuestos discutibles, también dejan constancia de la escala de actividades industriales. Tendencias innovadoras en la producción y la organización confirman que en varios campos los orígenes de la industria moderna se remontan al decenio de 1880, especialmente en Chile y Brasil. Cambios cualitativos de la fabricación nacional también pueden observarse en Argentina y México: en sectores específicos había una participación creciente de la oferta local en el consumo nacional de productos acabados. Antes de la primera guerra mundial, las actividades manufactureras también habían aumentado en Perú y Colombia. Una excepción notable en el proceso continental de crecimiento industrial inducido por la exportación era Cuba, donde los incrementos de la demanda total y de la modernización infraestructural facilitaron la consolidación del mercado y una creciente demanda de manufacturas que era satisfecha por las importaciones. Que los orígenes de la fabricación moderna pueden fecharse antes del decenio de 1870 es discutible. Igualmente discutible es que la fabricación doméstica y en talleres, la fabricación de estilo «colonial», de comienzos del período nacional fuera capaz de transformarse en una industria moderna. Las unidades domésticas, de obraje y artesanales revelan varias características protoindustriales. Sin embargo, la reestructuración de la industria que tuvo lugar durante el segundo tercio del siglo XIX estuvo asociada con la consolidación de una presencia inmigrante y una penetración vigorosa en la fabricación por parte de grupos del sector exportador, tanto nacionales como extranjeros. El problema básico para las formas «coloniales» de industria no fue tanto que se adoptaran medios mecánicos de producción como la importancia que se daba a la especialización de las tareas y las nuevas formas de organización que se hallan implícitas en la fábrica moderna.

¿Puede observarse un proceso de industrialización antes de 1930 si tenemos en cuenta que la mayor parte del debate se lleva a cabo en términos de crecimiento de la industria? En el caso de Chile se ha afirmado con confianza, aunque no sin que ello fuera discutido, que la industrialización realmente tuvo lugar, ayudada por la aparición de programas pragmáticos de estímulo de la industria durante finales del siglo XIX y una administración consciente de la demanda en el segundo o el tercer decenio del XX. Mayor es la prudencia que se muestra en el caso de Brasil. El inicio de la industria moderna en Brasil cabe fecharlo en el decenio de 1880; hubo también un proceso de profundización sectorial: la fabricación de una amplia variedad de artículos que no eran bienes de consumo perecederos e incluían bienes de capital. Está claro que la fabricación ya estaba muy arraigada en 1930, que la producción del país dominaba el mercado nacional en varios sectores y que en algunas regiones, sobre todo en São Paulo, el sector se encontraba integrado eficazmente en la economía regional. Pocos autores, no obstante, interpretan estos avances como industrialización, aunque la mayoría de ellos aceptarían que las fases observadas de profundización y diversificación industriales representaban una etapa importante en el proceso que conducía a la industrialización. En otras partes no sería apropiado usar el término *industrialización* en su contexto moderno. A comienzos del decenio de 1920, Argentina poseía el mercado más grande, moderno y dinámico de América Latina: la parte de la fabricación en el producto nacional bruto era casi el doble que en cualquier otro país. En esta etapa el ritmo de crecimiento de la producción secundaria también

era más rápido que el de la producción primaria. A pesar de ello, el proceso de profundización de la industria no había llegado tan lejos en Argentina como en Chile o Brasil. Colombia, durante el decenio de 1920, experimentaba tal vez su primera fase sostenida de crecimiento de la fabricación aunque a partir de una base muy baja. Por razones diferentes, el progreso del crecimiento industrial falló en México y Perú durante el período de entreguerras.

Aunque sigue habiendo desacuerdo e incertidumbre en relación con el tema principal, predomina el consenso en lo que respecta a importantes cuestiones de detalle. Ya no es posible presentar 1930 como punto de partida de la fabricación moderna en América Latina. Aunque el proceso de expansión industrial inducido por las exportaciones tenía unos límites definidos claramente, la fabricación moderna en América Latina data de la fase de crecimiento inducido por la exportaciones, como confirman las diferentes cronologías nacionales de desarrollo hacia afuera. La perturbación exógena de 1930 no inició la fabricación, aunque puede que los acontecimientos de los años treinta pusieran en marcha la profundización industrial, proceso que fue posible gracias a que ya existía un avanzado nivel de actividades secundarias en algunos países. En casos específicos, la primera guerra mundial quizá constituyó un estimulante de la fabricación más profundo de lo que se ha creído anteriormente, ya fuese porque la interrupción resultante fue relativamente más profunda en 1914 que en 1930 o porque las medidas tomadas especialmente para combatir los problemas inducidos por la contienda y las dificultades de posguerra sirvieron de modelo para los programas que luego se aplicarían en el decenio de 1930.

De modo parecido, la polémica en torno a la industria ha resuelto conceptos erróneos en otros campos. El debate en torno a la política gubernamental refuta las afirmaciones simplistas en el sentido de que durante el siglo XIX el continente fue una región de *laissez-faire* doctrinario y dogmático. Los regímenes procuraron de diversas maneras abrir sus economías a las influencias externas durante el siglo y pico que siguió a la independencia: estados y regiones fueron atraídos o empujados hacia un sistema capitalista mundial en expansión. Con todo, a pesar del predominio de ideologías asociadas con los economistas clásicos o de conceptos de la sociedad fundados en preceptos elaborados por Spencer y Comte, los países de América Latina no pueden presentarse como ejemplos de liberalismo económico extraídos de un libro de texto. Poca duda puede haber de la intensidad del debate que se desencadenó en el siglo XIX o la absorción generalizada de la retórica del liberalismo en las publicaciones oficiales y las declaraciones públicas de los estadistas. Sin embargo, los sentimientos liberales raramente se llevaban a la práctica. Ya fuera a causa de la herencia de tradiciones mercantilistas ibéricas o de apremiantes consideraciones fiscales y políticas, la actuación gubernamental era pragmática e intervencionista. La labor referente a las fuentes de capital industrial que pone de relieve la presencia de finanzas nacionales en el sector sostiene la hipótesis del pragmatismo y explica el rumbo de las medidas gubernamentales con respecto a la fabricación durante el período objeto de estudio.

De todos modos, aunque se esté de acuerdo en que la acción oficial estimuló la industria, sigue habiendo polémica en torno a los mecanismos más apropiados que se emplearon. Puede que las medidas indirectas del Estado que produjeron mejoras generales del ambiente económico fuesen más significativas que las me-

didas específicas aplicadas poco a poco con el fin de promover industrias o empresas individuales. La protección arancelaria llama la atención general: los derechos de importación cumplían una función importantísima para la industria. Pero había ejemplos de actividad manufacturera que se desarrolló sin protección o bajo regímenes arancelarios fiscales neutrales. La política del tipo de cambio complementaba el arancel y podía compensar las reducciones en las tasas reales de protección resultantes de una divergencia en las valoraciones oficiales, de acuerdo con las cuales se aplicaban las tasas de derechos, y los precios en muelle. Es indudable que los tipos de cambio se prestaban más a los ajustes que los regímenes arancelarios, cuya reformulación requería extensas consultas y, posiblemente, una renegociación de los tratados comerciales con potencias extranjeras. Las administraciones de Santiago de Chile y Río de Janeiro que aplicaban políticas monetarias poco rígidas debían de ser conscientes de las consecuencias de sus actos: es seguro que los exportadores sabían que, en igualdad de circunstancias, un incremento espectacular de las exportaciones provocaba la valorización de la moneda.

Sin embargo, la mecánica de la política arancelaria y monetaria, que tal vez las mal preparadas burocracias sólo entendían de modo imperfecto, probablemente tuvo menos importancia que cambios posteriores en la economía. Las reformas institucionales que facilitaron la constitución de empresas industriales fueron importantes, como lo fueron también las leyes destinadas a estimular la banca, la provisión de incentivos y subvenciones para la fabricación, y la profesionalización general de los servicios que prestaba el Estado, desde la educación hasta la administración. La modernización de la infraestructura fue importantísima: la expansión de los ferrocarriles y el telégrafo integró y homogeneizó los mercados nacionales (o regionales). El crecimiento de los servicios que prestaban estas y otras empresas de servicio público hizo bajar los costes de entrada en una industria y permitió a las empresas funcionar con una base de capital más pequeña. Las mejoras efectuadas en los puertos redujeron el coste de las importaciones de bienes de producción, bienes de capital y combustible. En muchos países la expansión de los servicios públicos significó el crecimiento del sector público. Es posible que el crecimiento de la renta —ya fuera fruto de una ampliación del sector público, de la administración consciente de la demanda o, indirectamente, del incremento de la escala de actividades de exportación— fuera el factor más importante entre los que contribuyeron al desarrollo de la fabricación nacional.

Antes de 1930 el proceso de expansión industrial en las principales economías latinoamericanas era manifiestamente cíclico. También era incompleto. Cabe proponer un modelo provisional de la industria basado en la experiencia de las economías más avanzadas. Los períodos de expansión de las exportaciones creaban un ambiente que favorecía el crecimiento de la fabricación. A pesar de las filtraciones, las exportaciones generaban un incremento de los beneficios y las rentas nacionales. Crecieron los ingresos del gobierno y la escala de las actividades públicas. En todas las economías, salvo en las que exportaban minerales, la demanda de mano de obra aumentó con el crecimiento de las exportaciones: la expansión del sector asalariado supuso la monetización de la economía y la ampliación del mercado. Obviamente, la crisis en el sector exterior daba marcha atrás al crecimiento de la renta y perjudicaba los recursos de que disponía la industria. Sin

embargo, el desequilibrio exterior, si bien no hay duda de que recortaba los ingresos del gobierno, probablemente realzaba la importancia del sector público y de las demandas que se le hacían. La conveniencia política obligó a buscar remedios para la crisis fiscal que impedía una confianza excesiva en normas que se basaban exclusivamente en la reducción de gastos (aunque esto se intentaba con frecuencia). Normalmente, el resultado era un incremento de los derechos arancelarios que o bien servía para ampliar el alcance de la fabricación nacional o profundizaba la base industrial. La crisis también producía cambios cualitativos dentro del sector industrial y perjudicaba a las unidades más débiles (privadas de capital o desprovistas de importaciones esenciales), con lo que creaba más espacio en un mercado en contracción para las empresas prósperas (a menudo mayores). La recuperación y un crecimiento renovado en el sector de exportación favorecieron la consolidación de las empresas supervivientes, que tuvieron que ampliar su capacidad (o aceptar una reducción de su parte del mercado) al crecer la demanda nacional, abrigada detrás de barreras arancelarias. Así se creó otro ciclo, una ronda alterna de crecimiento de la producción manufacturera e inversión en la capacidad de producción. Las oportunidades dinámicas en la fabricación despertaron el interés de los capitalistas nativos, de los inmigrantes y del capital extranjero. Al crecer el sector, los industriales —que a estas alturas ya estaban bien relacionados con el Estado o integrados en las elites nacionales— pudieron llamar la atención del gobierno y, junto con otros intereses, presionar para que se tomaran medidas directas con el fin de sostener y promover la fabricación nacional.

Capítulo 9

LA CLASE TRABAJADORA URBANA Y LOS PRIMEROS MOVIMIENTOS OBREROS DE AMÉRICA LATINA, 1880-1930

Si bien la población de América Latina seguía siendo abrumadoramente rural, en el período que va de 1880 a 1930 los trabajadores urbanos se convirtieron en una fuerza significativa en la vida nacional de la mayoría de los países latinoamericanos. Sin embargo, debido a la forma específica en que América Latina se incorporó a la economía mundial, los movimientos obreros urbanos que aparecieron en la región presentaban diferencias importantes al compararlos con los de Europa o América del Norte.

LA ECONOMÍA, LA BURGUESÍA Y EL ESTADO

La mayoría de los países latinoamericanos participaban en el orden económico internacional en calidad de exportadores de productos básicos e importadores de productos manufacturados y, hasta bien entrado el siglo XX, la industria desempeñó un papel relativamente secundario en las economías de la región. No sólo la mayoría de las economías latinoamericanas dependían fundamentalmente de decisiones que se tomaban en otra parte y estaban sujetas a las fluctuaciones a veces violentas del mercado mundial, sino que, además, era frecuente que la población activa estuviese muy segmentada. A veces, los empleados en el sector de exportación vivían muy aislados de otros trabajadores, aunque generalmente tenían la ventaja de que su capacidad de negociar era relativamente mayor. Cuando los carpinteros, o incluso los trabajadores de la industria textil, se declaraban en huelga en Buenos Aires, São Paulo o Santiago de Chile, los efectos podían ser graves, pero apenas comparables con las repercusiones de una interrupción en la economía exportadora. Si los trabajadores del ferrocarril no transportaban el trigo argentino, el café brasileño o el nitrato de Chile a los puertos, y si estos productos no se cargaban rápidamente en los barcos que debían llevarlos a los mercados europeos o norteamericanos, una grave crisis amenazaba de forma casi inmediata a las respectivas economías nacionales.

La posición estratégica que los mineros y los trabajadores del transporte ocupaban en la economía basada en la exportación hacía que con frecuencia se vieran sometidos a toda la fuerza del control estatal, pero a veces su capacidad de negociación les permitía obtener importantes ganancias económicas y, de vez en cuando, incluso ganancias políticas. Los mineros del nitrato de Chile, por ejemplo, lograron crear —pese a obstáculos inmensos— la unidad y la práctica militante que a menudo caracterizaban a las comunidades mineras bastante aisladas. En Chile, fueron las organizaciones políticas y económicas de los mineros, y no las de los artesanos de los pequeños talleres de Santiago, las que más adelante darían forma al movimiento obrero. Los ferroviarios de casi todos los países estuvieron entre los trabajadores que se organizaron primero y con la mayor eficacia, aunque en algunos casos la fuerza de su posición negociadora los separaba del grueso de la clase trabajadora y empujaba a sus sindicatos hacia el reformismo. Los estibadores y los trabajadores portuarios de Santos, la «Barcelona brasileña», como la llamaban los militantes con admiración, siguieron contándose entre los miembros más combativos y unidos del movimiento obrero brasileño durante gran parte del siglo XX; los portuarios de Río de Janeiro, en cambio, se convirtieron en un bastión del reformismo.

Los trabajadores ajenos al sector de la exportación se encontraban generalmente dispersos en empresas bastante pequeñas. Característicamente, éstas proporcionaban artículos y servicios que no podían obtenerse con facilidad —o como fuera— del extranjero. Era típico que, por ejemplo, el primer movimiento laboral de la mayoría de las ciudades lo formasen, entre otros, impresores y diversos tipos de obreros de la construcción, así como panaderos y otros trabajadores del ramo de la alimentación. Los que trabajaban en el ramo del vestir, especialmente los sastres y los que hacían zapatos y sombreros, también ocupaban un lugar prominente, al igual que los trabajadores de ciertos oficios como la metalistería, la fabricación de vidrio y la construcción de muebles.

Los trabajadores que ejercían estos oficios no eran necesariamente artesanos independientes, en el sentido estricto de pequeños productores especializados y dueños de sus propios medios de producción. Estos casos todavía existían, desde luego, y a veces tales artesanos podían ejercer una influencia política considerable. Dado que la mecanización avanzaba con bastante lentitud, numerosos oficios sobrevivieron durante mucho tiempo; en México unos 41.000 tejedores que usaban telares manuales seguían trabajando en 1895, aunque el desarrollo de la industria textil hizo que en 1910 ya sólo quedaran 12.000. No obstante, aunque a veces estaban muy especializados, los artesanos de los oficios de la construcción y de los pequeños talleres de las ciudades latinoamericanas de principios de siglo eran generalmente trabajadores asalariados que se veían en la necesidad de vender su capacidad laboral en el mercado.

El tamaño de este sector no es fácil de especificar. Los artesanos formaban una categoría importante en México, donde una interpretación del censo de 1910 nos da la nada despreciable cifra de 873.436 artesanos y trabajadores, que representaban casi el 16 por 100 de la población económicamente activa.[1] Los ofi-

1. Los trabajadores industriales se excluyen de esta cifra. Ciro F. S. Cardoso, Francisco G. Hermosillo, Salvador Hernández, *De la dictadura porfirista a los tiempos libertarios*

cios urbanos adquirieron proporciones significativas en casi toda América Latina a finales del siglo XIX, pero, dado que la capacidad importadora era relativamente alta en muchas de las economías, por regla general este sector no estaba tan desarrollado como en la mayoría de las ciudades europeas de tamaño comparable. Por otra parte, muchos de estos oficios ocupaban un puesto poco decisivo en la economía, lo cual limitaba el poder político y económico de los trabajadores. No obstante, a pesar de la dispersión, de las heterogéneas condiciones de trabajo y del clima paternalista que a menudo imperaba en los pequeños talleres, en muchos casos los artesanos consiguieron formar organizaciones bastante combativas. Frecuentemente, sabían sacarles provecho a las ventajas que sus habilidades les daban en el mercado de trabajo y, en general, interpretaron un papel importantísimo en la mayoría de los movimientos obreros latinoamericanos hasta mucho después de 1930. La práctica política de los artesanos de las ciudades no era en modo alguno uniforme. Si bien algunos movimientos, sobre todo en el siglo XIX, representaban en esencia los objetivos de los pequeños productores, en conjunto predominaban las estrategias y tácticas de los trabajadores asalariados.

El proletariado industrial, en el sentido de trabajadores empleados en fábricas grandes y mecanizadas, acababa de aparecer en número significativo a principios del siglo XX y en ninguna parte ocupaba un lugar central en la economía nacional antes de 1930. Las fábricas textiles representaban de forma abrumadora las mayores empresas modernas; en algunos países eran virtualmente las únicas. La mayoría de las demás actividades industriales seguían muy ligadas al sector de la exportación, como ocurría en el caso de las plantas preparadoras de carne y las fábricas de harina en Argentina.

Las cifras que dan los censos sobre el número de trabajadores de las fábricas no son estrictamente comparables y las categorías dan lugar a mucha ambigüedad. El censo mexicano de 1910, que registraba una población nacional de 15,1 millones de personas, clasificaba a 58.838 como trabajadores industriales, comparados con los 45.806 de 1895. Muchas de las mayores y más modernas fábricas de México eran las plantas textiles que había en las poblaciones fabriles de los estados de Puebla y Veracruz. El censo industrial brasileño de 1920 situaba 275.512 trabajadores de fábrica en un país de 30 millones de habitantes. Aunque el censo brasileño excluía a muchos talleres pequeños, los resultados seguían indicando un promedio de 21 trabajadores por planta. Alrededor de la mitad del total vivía en la ciudad de Río de Janeiro o en el estado de São Paulo y aproximadamente el 40 por 100 trabajaba en la industria textil. El censo argentino de 1914 consideraba que 24.203 establecimientos industriales tenían las características de verdaderas fábricas. En un país de 8 millones de habitantes, estos establecimientos empleaban a 242.138 personas, incluyendo el personal administrativo, pero es obvio que muchos de ellos consistían en talleres pequeños, como lo indica el promedio de empleados (diez).[2]

(la clase obrera en la historia de México), Pablo González Casanova, ed., México, 1980, vol. III, pp. 47 y 54.

2. México: *ibid.*, p. 47; Brasil: Directoria Geral de Estatística, *Recenseamento do Brasil realizado em 1 de setembro de 1920*, vol. V, 1.ª parte, pp. LXXII y LXXVII; Argentina: *Tercer Censo Nacional levantado el 1.° de junio de 1914*, vol. VII, p. 35.

La distinción entre fábrica y taller, de hecho, seguía estando lejos de ser clara. Sólo en los casos extremos, como entre los artesanos de Ciudad de México y los trabajadores de las modernas fábricas textiles cerca de Orizaba, aparecen con alguna claridad prácticas políticas diferentes. En otros lugares de América Latina, parece que el pequeño proletariado industrial no desempeñó ningún papel independiente antes de 1930. En Brasil, por ejemplo, las mujeres y los niños formaban la mayoría de los trabajadores de la industria textil y resultaban difíciles de organizar. Dentro del movimiento obrero brasileño, la práctica de los trabajadores de las fábricas textiles apenas difería de la correspondiente a los que estaban empleados en empresas más pequeñas.

La prontitud con que se creó una importante reserva de mano de obra industrial también marcó el desarrollo del movimiento obrero desde su nacimiento. En el caso brasileño, la importación en gran escala de inmigrantes por parte del Estado, para que trabajaran en las plantaciones de café de São Paulo, surtió el efecto complementario de inundar el mercado de trabajo en las ciudades y, pese a esfuerzos considerables, el movimiento obrero nunca consiguió impedir este proceso.[7] Los gobiernos argentinos también fomentaron activamente la inmigración, organizando campañas en Europa y, en ciertos períodos, pagando subvenciones a las compañías de navegación con el objeto de reducir el precio del pasaje a Buenos Aires. Aunque la política argentina también tenía por finalidad principal obtener mano de obra barata para la agricultura, servía igualmente para limitar la capacidad de negociación de los trabajadores urbanos. En México, hacia finales del siglo XIX, el rápido crecimiento demográfico y el avance de la agricultura capitalista vinieron a surtir el mismo efecto, es decir, saturar el mercado de trabajo y mantener bajos los salarios. La creación de esa nutrida reserva de mano de obra durante las primeras fases del proceso de industrialización, por ende, hizo que a la clase trabajadora le resultase especialmente difícil organizarse en varios de los países más importantes de América Latina, sobre todo porque la eficacia de la huelga como arma disminuye considerablemente cuando es fácil sustituir a los huelguistas.

Los trabajadores, por otro lado, se enfrentaban a una burguesía sumamente intransigente. La escasa disposición de los propietarios a transigir era fruto, en parte, del hecho de que la mano de obra solía representar una elevada proporción de los costes totales y, en parte, de las condiciones competitivas que predominaban en muchas industrias. Por consiguiente, a los industriales de muchos sectores no siempre les resultaba fácil pasar el aumento de los costes de la mano de obra a los consumidores. Estas condiciones, que son típicas del período competitivo del capitalismo inicial, no eran sólo frecuentes en los sectores que se caracterizaban por la presencia de gran número de empresas pequeñas y por un bajo nivel de mecanización. Propietarios de plantas textiles grandes y modernas, tanto en Brasil como en México, por ejemplo, también tenían dificultad para restringir la competencia. Asimismo, la novedad de la mayor parte de la industria con frecuencia significaba que los propietarios recurrían a la franca coacción, ya que aún no habían ideado otras formas de ejercer control —ideológico e institucional— sobre los trabajadores. La composición heterogénea de la burguesía en sus primeros tiempos, así como su reciente formación, hizo que en algunos casos la cooperación extensa entre los diversos segmentos resultara difícil. Las empresas

diferían mucho en la nacionalidad de sus propietarios, así como en su tamaño y su grado de mecanización. No obstante, generalmente los propietarios de los diversos sectores conseguían movilizar al Estado en su favor, organizar cierres patronales, coordinar las normas que debían seguirse en casos de huelga y confeccionar listas negras de militantes con gran eficacia.

El hecho de que los propietarios con frecuencia fueran extranjeros influía de diversas maneras en las relaciones de los industriales con los trabajadores y con el Estado. Grandes intereses extranjeros, principalmente británicos y norteamericanos, dominaban la mayoría de las actividades importantes en el sector exportador, como la minería, las industrias cárnicas y los ferrocarriles. En muchos casos, por ejemplo entre los mineros mexicanos y chilenos, el resentimiento que en los nacionalistas despertaban los propietarios y administradores extranjeros era un elemento importante en la conciencia de la clase trabajadora. Pero la propiedad extranjera no se limitaba al sector de la exportación. Capitalistas franceses residentes en México poseían algunas de las fábricas textiles más grandes y avanzadas del país. En Lima, las dos plantas textiles principales eran controladas por W. R. Grace and Company. Los comerciantes españoles, que dominaban gran parte del comercio de Cuba, a menudo despertaban la hostilidad de los trabajadores debido a sus procedimientos discriminatorios para contratar personal, así como a su política de crédito y precios. Residentes extranjeros eran propietarios de la mayoría de las empresas industriales de São Paulo y de Buenos Aires, aunque parece que esto cambiaba poco las cosas para sus trabajadores, entre los que predominaban los inmigrantes.

Si bien la burguesía industrial no era hegemónica en ningún país de América Latina antes de 1930 —el Estado permanecía en su mayor parte en manos de grupos vinculados muy claramente al sector exportador, que no mostraban el menor interés por la expansión industrial en gran escala—, en general se las arregló para alcanzar la mayoría de sus objetivos principales, y no era el menor de ellos lograr que el Estado reprimiese a los trabajadores. El régimen de Díaz en México (1876-1911), por ejemplo, promovió y defendió con entusiasmo los intereses del capital extranjero, a pesar de algunos gestos que parecían dirigidos a poner fin a la discriminación contra los trabajadores mexicanos en los ferrocarriles. En las disputas laborales relacionadas con las grandes empresas de propiedad extranjera que caracterizaron los últimos años del régimen, la represión estatal fue notablemente concienzuda y violenta. Los grupos agrarios que dominaban el Estado en Argentina, si bien generalmente se preocupaban por los intereses fundamentales del gran capital extranjero en el sector exportador, se mostraban mucho menos preocupados por los industriales inmigrantes. Aunque el Estado argentino mantenía rigurosamente el orden, y a veces era muy brutal al reprimir a los anarquistas y otros elementos, las organizaciones obreras consiguieron cierto espacio para actuar, en parte porque los trabajadores industriales no parecían amenazar directamente los intereses agrarios. El caso brasileño era un poco diferente, toda vez que muchos plantadores importantes —sobre todo a raíz de la crisis del café en las postrimerías del decenio de 1890— participaban en actividades industriales y comerciales. Formaban un bloque unido con los industriales inmigrantes, y el Estado se embarcó en una política de represión exhaustiva contra la clase trabajadora.

En teoría, la política del Estado era liberal, en el sentido decimonónico del término, casi en todas partes. En la práctica, el Estado intervenía en varios campos. La manipulación del mercado de trabajo, que diversos gobiernos, entre los que destacaba el brasileño, llevaban a cabo por medio de su política de inmigración, representaba una de las formas menos violentas y, al mismo tiempo, más eficaces que adquiría dicha intervención. La política monetaria también era un instrumento importante para los intereses industriales, por ejemplo en Argentina, donde la depreciación del papel moneda sirvió durante muchos años para rebajar los salarios reales. En general, no obstante, el principal papel del Estado en las luchas entre el capital y el trabajo consistía en coaccionar al segundo. El nivel de violencia de la represión podía ser realmente muy alto. Durante el primer decenio de este siglo, por ejemplo, el gobierno chileno perpetró una serie de matanzas extraordinarias contra los trabajadores, dando muerte a varios cientos de personas en el curso de huelgas y manifestaciones en Valparaíso (1903), Santiago (1905) y Antofagasta (1906). En 1907 las tropas asesinaron a más de mil personas indefensas, hombres, mujeres y niños, en Iquique al abrir fuego contra los trabajadores del nitrato y sus familias, que pedían salarios más altos y mejores condiciones de trabajo. El gobierno Díaz, en México, actuó con brutalidad comparable. Nunca se sabrá, por ejemplo, cuántos trabajadores murieron durante la huelga del sector textil de Río Blanco en 1907, pero la mayoría de los cálculos en ese sentido sobrepasa los cien. En un momento dado y, al parecer, siguiendo instrucciones de Díaz, un piquete de fusilamiento ejecutó públicamente a seis trabajadores en Río Blanco con el fin de obligar a los otros a volver al trabajo.

También se recurría con regularidad a formas de represión menos sanguinarias pero, pese a ello, violentas, sobre todo las que tenían por objeto debilitar o destruir las organizaciones de la clase trabajadora. Virtualmente, todos los gobiernos latinoamericanos, en un momento u otro, cerraron sedes sindicales, saquearon redacciones de periódicos, prohibieron o dispersaron manifestaciones y mítines, y ordenaron el apaleamiento y la encarcelación de líderes obreros. El uso frecuente de espías de la policía y agentes provocadores dentro del movimiento obrero era un arma complementaria. La mayoría de los regímenes también protegía celosamente a los rompehuelgas y, a veces, incluso los proporcionaba utilizando personal de las fuerzas armadas y de otros cuerpos, además de hacer todo lo posible por detener e intimidar a los huelguistas. La ferocidad de la represión estatal escandalizaba incluso a los agentes de policía extranjeros, que normalmente no eran sospechosos de albergar una simpatía excesiva por el movimiento obrero; un agente italiano de São Paulo, por ejemplo, opinó que en las huelgas brasileñas, que eran característicamente violentas, «los actos de provocación, con algunas excepciones, proceden más de la policía que de los huelguistas».[3]

Con el pretexto de que había «agitadores extranjeros» detrás de la creciente inquietud obrera, los gobiernos de Argentina, Brasil, Chile, Cuba y Uruguay dictaron leyes que preveían la expulsión sumarísima de los militantes nacidos en

3. Roma, Archivio Centrale dello Stato, Direzione Generale Pubblica Sicurezza, Ufficio Riservato (1879-1912), busta 13, fascicolo 41, sottofascicolo 13, Cesare Alliata-Bronner a Luigi Bruno, 30 de junio de 1909.

el extranjero. En Argentina, unos 383 individuos fueron expulsados antes de 1916 al amparo de la ley de residencia de 1902. Una ley brasileña equiparable de 1907 motivó un mínimo de 550 deportaciones antes de 1921. Ambos estados aplicaron medidas semejantes, especialmente a los militantes más destacados, lo que a veces perjudicaba al movimiento obrero, por no hablar de los efectos intimidantes que la amenaza de expulsión surtía en unas clases trabajadoras en las que había un nutrido componente de inmigrantes extranjeros. Asimismo, varios gobiernos enviaban regularmente a militantes obreros a campos de detención del país, lo que en muchos casos equivalía a la pena de muerte. El régimen de Díaz se hizo especialmente notorio por internar a los activistas obreros en campos de Campeche, Quintana Roo y Yucatán. No puede decirse que fuera mejor la suerte de los presos que el régimen brasileño mandaba al tristemente célebre campo de Clevelândia, en la Amazonia, donde cierto número de conocidos líderes obreros murieron en el decenio de 1920. Los gobiernos argentinos utilizaban Ushuaia, en la Tierra del Fuego, con parecido efecto.

En el período anterior a la primera guerra mundial, la mayoría de los gobiernos también probó otros medios de controlar a la clase trabajadora, aparte de la represión directa. Díaz, en México, y Hermes da Fonseca (1910-1914), en Brasil, por ejemplo, procuraron crear o fomentar organizaciones sindicales dóciles, aunque los resultados de sus intentos fueron siempre desiguales. Sin embargo, antes de 1917, apenas existía legislación social, exceptuando algunas medidas esporádicas y limitadas que se referían al descanso dominical, los horarios de trabajo, los accidentes y la reglamentación del trabajo de mujeres y niños. Muchas de estas leyes estaban restringidas a categorías concretas de trabajadores, generalmente empleados del Estado, o a ciertas zonas geográficas tales como las capitales de nación. De todos modos, parece ser que el cumplimiento era, en el mejor de los casos, esporádico. Respondiendo a la pregunta de un periodista, el gobernador de São Paulo comentó, durante la huelga general de 1917, que no acababa de recordar si había leyes sobre el trabajo infantil en los libros de dicho estado. La única excepción fue Uruguay, donde, durante los dos períodos presidenciales de José Batlle y Ordóñez (1903-1907 y 1911-1915), se aprobaron diversas medidas con el fin de crear el primer Ministerio de Trabajo del continente y de asegurar el derecho de huelga, la jornada de ocho horas, los salarios mínimos, las pensiones para la vejez y las indemnizaciones por accidente. En otras partes, sin embargo, la cuestión social siguió siendo «asunto de la policía», según una famosa frase que alguien pronunció en Brasil durante aquel período. Aunque algunos regímenes, incluido el de Díaz, intentaban de vez en cuando arbitrar disputas concretas, en general hasta después de 1917 y, sobre todo, después de 1930 no acometieron los estados latinoamericanos una política más exhaustiva encaminada a reglamentar las relaciones entre el capital y el trabajo, así como entre los propios capitalistas.

La composición y la condición de la clase trabajadora

La composición étnica de la clase trabajadora de los primeros tiempos variaba mucho de un país a otro e, incluso, de una ciudad a otra. En Buenos Aires,

Montevideo y São Paulo, los inmigrantes europeos formaban desde hacía tiempo una mayoría entre los trabajadores. La mayor parte de ellos eran italianos y españoles, a los que en São Paulo se sumaba un nutrido contingente de portugueses. Los extranjeros de Río de Janeiro y Santos, sobre todo los inmigrantes portugueses, representaban un elemento muy significativo, aunque menos abrumador, de la población activa. En otras partes, la inmigración europea tuvo lugar en escala mucho menor, aunque los españoles, por ejemplo, desempeñaban un papel que distaba mucho de ser imperceptible en la clase trabajadora de Cuba y en la de Chile. En varias ciudades latinoamericanas, especialmente en Río de Janeiro y La Habana, los ex esclavos nacidos en África y sus descendientes también constituían una parte importante de la clase trabajadora. Hasta en países como México, donde la inmigración de extranjeros siguió siendo escasa, la experiencia de los migrantes internos no era en modo alguno totalmente distinta de la que vivían los hombres y las mujeres que cruzaban el Atlántico con rumbo a otras partes de América Latina.

La composición inmigrante de la clase trabajadora de Argentina, Uruguay y el sur de Brasil antes de la primera guerra mundial trajo una serie de consecuencias que en esencia eran bastante ambiguas. Era obvio que algunos inmigrantes habían adquirido cierta experiencia política antes de su llegada y que un puñado de líderes, incluso, habían desempeñado papeles significativos en los movimientos obreros de sus países natales. Sin embargo, parece que pocos militantes consideraban que el nivel general de experiencia política de los inmigrantes fuese alto. De hecho, muchos se quejaban amargamente de la inexistencia de tradiciones revolucionarias entre los inmigrantes y de que éstos no estuvieran familiarizados con los asuntos políticos ni con las organizaciones obreras. Tampoco parece que fuera grande la proporción de trabajadores especializados o que ya tuvieran experiencia industrial, lo cual no es nada extraño en una inmigración que era estimulada y organizada para satisfacer las necesidades de la agricultura de exportación. Asimismo, muchos observadores argüían que los inmigrantes, generalmente, sólo buscaban ganancias económicas inmediatas, para volver a su patria cuanto antes. Sus proyectos individuales de ascensión social, pues, representaban un obstáculo para la creación de formas de organización más amplias. Estos inmigrantes tampoco se prestaban fácilmente a estrategias políticas que dependían de la participación electoral en gran escala de los trabajadores.

La diversidad étnica también complicaba la cooperación entre los trabajadores, y a menudo los patronos se apresuraban a sacar provecho de estas dificultades. No sólo existían animosidades entre los diversos grupos nacionales, así como entre los extranjeros y los nacidos en el país, sino que los antagonismos divisivos de índole regional —sobre todo, entre los italianos— también ponían trabas a la colaboración en numerosas ocasiones. Estas hostilidades étnicas perjudicaron al movimiento obrero durante decenios, pues los prejuicios o las diferencias culturales entre trabajadores hicieron fracasar huelgas y debilitaron o destruyeron organizaciones.

En parte, sin embargo, muchos de los problemas que se han atribuido a la presencia de gran número de inmigrantes fueron fruto principalmente de la reciente formación de la clase trabajadora. En todos los países, los trabajadores han tropezado con dificultades enormes para crear organizaciones y formas de

acción colectivas, sobre todo en las primeras fases de industrialización, e incluso en condiciones políticas y económicas menos desfavorables que las que predominaban en la mayor parte de América Latina. Las hostilidades étnicas y los proyectos individuales de movilidad social contribuían a aumentar las dificultades que surgían al paso de los movimientos obreros en las regiones donde abundaban los inmigrantes europeos, pero no eran la causa de las mismas. Además, actitudes y consecuencias parecidas afloraban a la superficie en otras latitudes de América Latina entre los migrantes internos. Si bien la falta de una cultura y una historia comunes planteaba serios obstáculos iniciales a la clase trabajadora de algunos países latinoamericanos, al mismo tiempo faltaban también sanciones históricas de carácter consuetudinario que tuvieran por fin contener a los trabajadores dentro del orden social imperante, con lo que la resistencia y la autonomía de clase resultaban menos difíciles. Los inmigrantes se habían escapado hasta cierto punto de la influencia de los sacerdotes, terratenientes y policías de sus países de origen; la reinstauración de pautas de control semejantes en el Nuevo Mundo no fue ni rápida ni completa.

Sin embargo, los orígenes inmigrantes de la clase trabajadora de los primeros tiempos en varios países latinoamericanos hicieron que sus miembros fuesen especialmente vulnerables a ciertas formas de represión. Las campañas nacionalistas que se organizaron en Brasil, Uruguay y Argentina contra la supuesta subversión extranjera, en especial después de 1917, debilitaron el movimiento obrero en los tres países. Organizaciones tales como la Liga Nacionalista en Brasil y la Liga Patriótica en Argentina se apuntaron un gran éxito en su empeño de dividir a la clase trabajadora, aislando a muchos de sus elementos más combativos y, en general, ayudando a crear un clima favorable a las deportaciones y otras formas de represión. El efecto del nacionalismo fue muy diferente en México. Allí, un número relativamente pequeño de trabajadores extranjeros, llegados sobre todo de los Estados Unidos, monopolizaba la mayoría de los puestos mejor pagados en los ferrocarriles y en muchas de las mayores empresas mineras. Asimismo, los capataces y otros supervisores de las modernas fábricas textiles eran con gran frecuencia extranjeros y gozaban de unos salarios muy altos, a juicio de la mayoría de los trabajadores mexicanos, así como de otros privilegios. El régimen de Díaz, que estaba muy comprometido por sus asociaciones con intereses extranjeros, proporcionó sin querer a algunos de sus adversarios un arma poderosa: los resentimientos nacionalistas. Así pues, el disgusto que despertaba la posición relativamente privilegiada de los trabajadores y supervisores extranjeros sirvió en gran medida para unificar a gran parte de la clase trabajadora, basándose en el nacionalismo, contra lo que parecía el enemigo común.

En la mayoría de las ciudades latinoamericanas, el nivel general de los servicios públicos, que nunca fue elevado, iba muy a la zaga del rápido crecimiento demográfico desde finales del siglo XIX. La clase trabajadora del principio se encontró con graves problemas de hacinamiento, agua contaminada y saneamiento insuficiente, todo lo cual hacía que las condiciones de vida en las ciudades apenas fuesen superiores a las que existían en las zonas rurales del sur de Europa o de América Latina, de donde había llegado recientemente la mayoría de los trabajadores.

Una parte muy grande de las clases trabajadoras vivía en horribles barrios bajos, en viviendas que recibían el nombre de *cortiços* (literalmente, «colmenas»)

en São Paulo, conventillos en Buenos Aires y Montevideo, mesones en Ciudad de México. Pese al hacinamiento y la insalubridad de estos edificios, el alquiler de los mismos se llevaba una parte considerable de los ingresos de la mayoría de los trabajadores. Es probable que en Buenos Aires hasta un tercio de la clase trabajadora habitara en esas viviendas de una sola habitación en las postrimerías del siglo XIX y principios del XX. Las condiciones apenas eran mejores en las ciudades que crecían más despacio; en la provincia de Lima, el 42 por 100 de las familias ocupaban viviendas de una sola habitación en 1920.

Las condiciones de vida contribuían a crear alarmantes problemas de salud pública en muchas ciudades. En el período 1904-1912, la tasa de mortalidad en Ciudad de México (42,3 por 1.000 habitantes), aun siendo inferior a la del decenio de 1890, todavía era peor que la de El Cairo (40,1) y la de Madrás (39,5). Las enfermedades epidémicas eran comunes y las condiciones higiénicas contribuían a propagar una amplia variedad de enfermedades graves.

Los barrios densamente poblados y homogéneamente obreros de muchas ciudades fomentaron ciertos tipos de solidaridad política y social. Diversos barrios, tales como el de Brás en São Paulo o La Boca y Barracas en Buenos Aires, se hicieron muy conocidos como baluartes de militancia política y de una cultura obrera un tanto autónoma. Con la invención del tranvía, los barrios de clase trabajadora se dispersaron un poco más, aunque no parece que, en general, las condiciones de vida mejorasen mucho antes de 1930.

Los trabajadores de las zonas mineras y de las poblaciones fabriles sufrían algunas formas de explotación especiales. Cuando existían viviendas de la compañía, los propietarios podían amenazar con la expulsión inmediata de los trabajadores que causaban problemas y de sus familias, lo cual era un poderoso medio de intimidación. Las viviendas de este tipo también podían servir de pretexto para controlar todavía más la vida de los trabajadores. En la huelga textil de Puebla en 1906, una de las principales exigencias de los trabajadores era que se eliminaran las disposiciones que prohibían que los ocupantes de viviendas de la empresa recibieran visitas sin permiso; los agravios de esta índole distaban mucho de ser desconocidos en otras partes.

Los economatos de la empresa, que tenían especial mala fama en México y en la zona del nitrato en Chile, provocaban especial enojo. Las empresas utilizaban estos economatos como instrumento complementario para ejercer control por medio de las deudas y, también, para reducir más sus costes. Pagando con vales que sólo podían utilizarse en estos establecimientos, que con frecuencia cobraban precios exorbitantes, lo que en realidad hacían los propietarios era rebajar los salarios de los trabajadores e incrementar sus propios beneficios. A veces, el enojo provocado por este mecanismo de explotación tan visible adquiría formas muy violentas. Una de las primeras acciones que protagonizaron los huelguistas de Río Blanco en 1907 fue prender fuego al economato de la empresa, a lo que no tardó en seguir el incendio de economatos parecidos en otras fábricas textiles de la zona.

En la mayoría de los países, las condiciones de trabajo variaban mucho según el sector, aunque a los trabajadores especializados las cosas les iban bastante mejor que a los demás. No obstante, pocos observadores serios, al intentar describir las condiciones del grueso de la clase trabajadora latinoamericana a comienzos del siglo XX, han dicho que fuesen mucho mejores que miserables. Dado que,

en general, los sindicatos eran débiles o no existían, a la vez que el mercado de trabajo imponía pocos límites, las más de las veces los propietarios instituían regímenes de trabajo muy coactivos.

En la mayoría de las fábricas, predominaba un clima de autoridad arbitraria y de insultos personales, y era frecuente que los observadores trazaran analogías con las prisiones o con la esclavitud. Los propietarios se valían de reglamentos internos draconianos para imponer disciplina a los trabajadores y controlar el proceso de trabajo tan completamente como fuera posible. Estos reglamentos fijaban multas elevadas y muy odiadas, incluso para las infracciones de poca importancia, y a veces obligaban a pagar por cosas como, por ejemplo, usar el retrete. La aplicación arbitraria de multas absorbía fácilmente una parte cuantiosa de la paga de muchos trabajadores. Varias fábricas también cobraban a sus empleados la sustitución de piezas rotas o gastadas, así como la de materiales defectuosos. Asimismo, las jornadas de trabajo podían ser larguísimas. En la industria mexicana antes de 1910, oscilaban entre doce y dieciséis horas, y la semana laboral era de seis días. Por otra parte, propietarios y supervisores frecuentemente sometían a los trabajadores —en particular a mujeres y niños— a diversas formas de agresión física, a veces sexual. Los trabajadores también se quejaban de que los salarios se pagaban tarde o de forma irregular, de la manipulación arbitraria de las escalas de salarios y de diversas extorsiones de menor importancia por parte de capataces y otras personas. El uso generalizado de destajos e incrementos de la tasa de producción servía para mantener una alta intensidad de trabajo. Como los propietarios tendían a pasar por alto las precauciones de seguridad, incluso las mínimas, se producían accidentes graves con frecuencia y era muy raro que se indemnizara a la víctima. Las enfermedades del aparato respiratorio eran comunes en las fábricas textiles, y el riesgo de contraer una enfermedad laboral era también muy grande en la minería y en muchas otras industrias.

Los datos referentes a los salarios y al coste de la vida son difíciles de interpretar, pero hay pocos indicios de que los niveles de vida subieran de forma generalizada antes de la primera guerra mundial. En México, los salarios mínimos reales en la industria aumentaron brevemente a finales del decenio de 1890 y luego descendieron poco a poco durante el primer decenio del siglo XX. Aunque los salarios eran más altos en Argentina, los datos indican que el trabajador no especializado medio recibía más o menos el mismo salario en 1914 que en 1890.

La irregularidad del empleo, no obstante, significa que las tasas salariales nos dan una imagen incompleta del nivel de vida. Las fluctuaciones violentas del mercado mundial de exportaciones latinoamericanas producían paro en gran escala, de forma regular. El número de trabajadores de la industria del nitrato de Chile, por ejemplo, bajó de unos 57.000 en 1918 a menos de la mitad de esa cifra en 1920. Luego, el empleo fluctuó mucho en el curso de todo el decenio siguiente, hasta que a principios del de 1930 se produjo el derrumbamiento definitivo de la industria del nitrato. Incluso en Argentina, donde la reemigración en los períodos de crisis económica servía para transferir a España o a Italia muchos de los que se habían quedado sin trabajo, el paro alcanzaba a veces proporciones serias. Las cifras son esporádicas, pero se calcula que entre una cuarta y una quinta parte de los trabajadores asalariados de Buenos Aires estuvieron parados en diversos momentos del período 1900-1914. Incluso en coyunturas relativamente fa-

vorables o en economías sujetas a fluctuaciones menos drásticas, la amenaza del paro continuó siendo seria en toda América Latina. En casi todas partes, los trabajadores se quejaban amargamente de la frecuencia de los despidos arbitrarios, que a menudo eran en represalia por haber ofrecido resistencia, aunque fuese ligera, a los abusos que se cometían en la fábrica. Es posible, no obstante, que el elevado movimiento de trabajadores durante los períodos favorables sirviera en parte como medio de protesta cuando las formas colectivas parecían poco prácticas.

EL MOVIMIENTO OBRERO ANTES DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

Los primeros intentos colectivos que artesanos y otros trabajadores hicieron para protegerse de los efectos de sus condiciones de vida y trabajo consistieron en la fundación de mutualidades. Estas organizaciones, que a menudo amparaban tanto a los propietarios de talleres como a sus empleados, aparecieron en la mayoría de los países grandes de América Latina antes de mediados del siglo XIX. A cambio de unos pagos hechos con regularidad, las mutualidades normalmente trataban de proporcionar subsidios en casos de accidente, enfermedad o defunción y, a veces, procuraban prestar algunos servicios más.

Estas instituciones llegaron a ser especialmente numerosas en la economía artesanal de México, que estaba muy desarrollada. En los decenios de 1860 y 1870, formaron parte de un movimiento obrero cuyo tamaño y alcance no tenían igual en ningún otro país latinoamericano. Durante este período, en Ciudad de México y en varios otros centros urbanos, las divisiones entre los numerosos pequeños propietarios-productores, por un lado, y los trabajadores asalariados, por otro, continuaron siendo lo bastante imprecisas como para permitir la aparición de una serie de organizaciones comunes. Los trabajadores y sus jefes todavía eran capaces de unirse para defender los intereses de su ramo, y la posibilidad de que un empleado llegara a ser propietario de un taller no parecía totalmente desprovista de realismo.

El movimiento que nació en este ambiente en México representaba esencialmente los intereses de los artesanos independientes y de los pequeños empresarios. Detrás de las ideas políticas de signo igualitario y liberal del movimiento, así como de sus estrategias, había generalmente cierta intención de unir a los productores directos con los medios de producción. Anarquistas de diversos tipos, tales como el maestro de escuela Plotino Rhodakanaty, que era griego de nacimiento, y su círculo, también ejercieron una influencia considerable en ciertos períodos. En particular, los anarquistas atacaban continuamente toda forma de colaboración con el Estado. Sin embargo, en el sistema político de la república restaurada (1867-1876) y los primeros años del régimen de Díaz, el apoyo de los artesanos y sus seguidores pasó a tener bastante valor para diversas figuras políticas. Las ventajas de tal colaboración atrajeron a una parte importante del movimiento, a pesar de la oposición de los anarquistas y otros.

El llamado Gran Círculo de Obreros empezó a funcionar en 1870 en México a modo de coordinadora nacional de las diversas organizaciones que existían, que en su mayor parte eran mutualidades. Publicaba un periódico, *El Socialista*,

y en 1875 ya tenía veintiocho filiales en la capital y varios estados. Al principio, los anarquistas dominaban el Gran Círculo, pero fueron vencidos antes de 1872, y la organización empezó a recibir una subvención del gobierno. Disputas en torno a la participación en las elecciones y divergencias entre varias facciones políticas acabaron dividiendo y debilitando al Gran Círculo, que cesó virtualmente de funcionar antes de concluir el decenio. La organización consiguió celebrar un congreso nacional de trabajadores en 1876 y, en un segundo congreso, celebrado en 1879, se formó una organización sucesora que terminó convirtiéndose en un instrumento del régimen de Díaz.

Las huelgas, cuyo número aumentó durante el decenio de 1870, dividieron más el movimiento. Hay constancia de un mínimo de veintiuna interrupciones del trabajo en México entre 1872 y 1880, varias de ellas encabezadas por ciertas mutualidades que se componían principalmente de trabajadores asalariados y que empezaban a hacerse cargo, al menos esporádicamente, de algunas de las tareas que en un período posterior corresponderían a los sindicatos. En varias de estas disputas, el Gran Círculo procuró hacer de mediador entre los huelguistas y sus patronos. Esta postura reflejaba la contradicción esencial de un movimiento que intentaba unir a trabajadores asalariados y artesanos independientes. Como muchos de estos últimos eran patronos, veían con comprensible inquietud la propagación de la huelga como táctica.

A medida que México fue integrándose de forma creciente en la economía mundial durante el decenio de 1880, el primer movimiento obrero se desintegró porque ya no podía conciliar los intereses contradictorios de los pequeños propietarios y los trabajadores asalariados. Era frecuente que los artesanos que lograban sobrevivir al avance del capitalismo llegasen a un *modus vivendi* con el régimen de Díaz, que, en todo caso, apenas necesitaba ya la participación política de grupos subalternos. La dictadura dirigió entonces sus poderosos medios de represión contra los trabajadores asalariados, que se encontraban relativamente aislados, con efectos devastadores. A pesar de los logros considerables del primer movimiento obrero, su crecimiento se concretó a determinado momento de transición en la economía y el sistema político de México; dejó pocos herederos directos.

En otras partes de América Latina a mediados del siglo XIX, los artesanos independientes y los trabajadores asalariados eran mucho menos numerosos que en México y, durante algún tiempo, las mutualidades siguieron siendo casi la única forma de organización obrera. A veces, los mutualistas las utilizaban para montar huelgas, como ya hicieron los cajistas de Río de Janeiro en 1858. No obstante, la clara aparición de organizaciones cuyas funciones iban más allá de las estrictamente propias de las mutualidades, y que en aquel período solían denominarse «sociedades de resistencia», data, en la mayoría de los países, de su creciente incorporación en la economía mundial y del crecimiento del trabajo asalariado en el decenio de 1880 o incluso después. (Vale la pena recordar que en Brasil la esclavitud no fue abolida hasta 1888.) En otras partes, las organizaciones nacionales y los congresos de trabajadores comparables con los que durante un tiempo aparecieron en México en el decenio de 1870 son, en general, un fenómeno del siglo XX.

La mayoría de las variantes de socialismo utópico encontró partidarios en alguna parte de América Latina a partir del decenio de 1840, a la vez que segui-

dores europeos de Fourier u otros fundaron varias colonias experimentales. Parece ser, no obstante, que las corrientes de esta clase ejercieron poca influencia entre los artesanos y trabajadores de lo que, en todo caso, generalmente era todavía una clase trabajadora muy reducida.

Militantes de diversos países, entre ellos México, Chile y Brasil, se pusieron en comunicación, a veces de forma bastante fugaz, con la Primera Internacional. En Argentina y Uruguay, sin embargo, organizaciones afiliadas a ella empezaron a actuar antes del decenio de 1870. *Communards* refugiados en Buenos Aires ayudaron a fundar una sección francesa de la Internacional en 1872, a la que poco después se unieron las secciones italiana y española. En 1873 los grupos contaban en total unos 250 miembros, pero no tardaron en escindirse en facciones divergentes de signo marxista y bakuninista. Las organizaciones padecieron cierta persecución y, al parecer, ya habían desaparecido a comienzos del decenio de 1880.

Los movimientos obreros que empezaron a surgir en varios países latinoamericanos hacia finales del siglo XIX se inspiraban claramente en las experiencias de los trabajadores de otras partes del mundo. La incorporación de conocimientos y doctrinas del extranjero, modificadas y ampliadas por la práctica en América Latina, fue, sin embargo, un proceso complejo y variado que dio origen a la formación de varios agrupamientos políticos diferentes.

Los anarquistas ejercían, como mínimo, cierta influencia en casi todos los países latinoamericanos, aunque diferían mucho entre ellos mismos en cuestiones de estrategia y tácticas. Muchos anarquistas, por ejemplo, seguían mostrándose muy escépticos en relación con la eficacia de los sindicatos, que ellos consideraban inherentemente reformistas. En lugar de sindicatos, estos anarquistas trabajaban por medio de reducidos grupos afines para convencer a los trabajadores y otras personas de la necesidad de una revolución que destruyese el Estado y diera paso a una sociedad nueva, cuyos rasgos generales provocaban algunas disputas. Otros anarquistas, si bien compartían las dudas referentes al potencial revolucionario de los sindicatos, se afiliaban a ellos de todos modos, arguyendo que eran un lugar útil para hacer propaganda y que, a veces, era posible influir en las luchas sindicales para que tomaran direcciones revolucionarias.

La corriente que se conoce *grosso modo* por el nombre de anarcosindicalismo desempeñó un papel todavía más importante en la mayor parte de América Latina. Esta doctrina empezó a propagarse ampliamente por diversas partes del mundo a finales del siglo XIX, a modo de reacción ante lo que, a juicio de sus adeptos, era el carácter cada vez más reformista de los movimientos socialistas, así como ante la ineficacia de anteriores métodos anarquistas. Aunque es evidente que la utopía de los pequeños productores, que ocupa un lugar prominente en gran parte del pensamiento anarquista, atraía a muchos artesanos independientes y grupos sociales parecidos, el anarcosindicalismo representaba una adaptación de ciertos principios anarquistas a las condiciones del capitalismo industrial. Fueran cuales fuesen sus debilidades estratégicas —y resultaron ser inmensas—, en América Latina el anarcosindicalismo era fundamentalmente una doctrina tanto proletaria como revolucionaria.

Aunque las diferentes organizaciones variaban mucho en la adaptación e incorporación de los dogmas anarcosindicalistas, el concepto de la *acción directa*

ocupaba generalmente un lugar central. Al hablar de *acción directa*, los militantes se referían a que los trabajadores debían recurrir a huelgas, sabotajes, boicots y armas similares con preferencia a valerse de las instituciones del Estado burgués, entre las cuales incluían a todos los partidos políticos. Los anarcosindicalistas afirmaban, por ejemplo, que la participación de los trabajadores en las elecciones no hacía más que fortalecer el orden capitalista. Insistían en que su objetivo era destruir el Estado, en vez de hacerse con el control del mismo. A este efecto hacían hincapié en el sindicato, que para ellos era tanto el principal instrumento para la lucha presente como el nucleo de una sociedad nueva.

Entre los anarcosindicalistas había grandes divergencias relativas a varios aspectos de la forma de organización sindical. Por ejemplo, muchos defendían lo que, de hecho, eran sindicatos que se limitaban a minorías de militantes y criticaban a otros que pretendían alistar al mayor número de trabajadores posible en determinada categoría, prescindiendo de su conciencia o convicciones. De modo un tanto parecido, muchos anarcosindicalistas prevenían contra los peligros que comportaba crear estructuras sindicales que podían debilitar a la militancia revolucionaria. En su lugar, intentaban crear organizaciones que prescindiesen de lo que, a su modo de ver, eran rasgos burocráticos y potencialmente reformistas como, por ejemplo, funcionarios retribuidos, personal permanente y fondos para huelgas. En teoría, muchos anarcosindicalistas tendían a ser favorables a la organización de sindicatos de base industrial en vez de artesanal (esta última modalidad solía gozar de la preferencia de los anarquistas). Tales sindicatos se unirían en federaciones locales con el fin de contrarrestar las tendencias corporativistas y coordinar las acciones que se llevaran a cabo en una zona geográfica dada. Estas federaciones formarían luego parte de organizaciones provinciales y nacionales. En la práctica, la represión y las divisiones internas siguieron siendo tan severas en la mayor parte de América Latina que las organizaciones anarcosindicalistas más bien híbridas que consiguieron sobrevivir, generalmente, se correspondían con estos principios sólo en parte.

Los anarcosindicalistas esperaban destruir el orden existente mediante una huelga general revolucionaria. En algunas formulaciones, esta huelga cobraba la forma de un levantamiento armado de las masas, aunque en otras se presentaba como un fenómeno relativamente pacífico, tan extendido que era invulnerable a la represión del Estado. Sin embargo, las huelgas en pos de objetivos económicos limitados planteaban una cuestión estratégica de cierta complejidad. Aunque los anarcosindicalistas solían insistir en que tales luchas no podían conseguir mejoras económicas significativas para los trabajadores, en la práctica tendían a apoyar las huelgas de este tipo en nombre de la «gimnasia revolucionaria». Argüían que, si bien cualquier ganancia económica se perdería pronto, en el curso de estas luchas los trabajadores llegarían a comprender su poder y su espíritu de solidaridad y militancia se desarrollaría.

Si bien gran número de sindicatos, así como varias federaciones nacionales, defendían posturas anarquistas o anarcosindicalistas, sigue siendo difícil valorar la influencia real de tales doctrinas. A menudo, podía haber una distancia considerable entre las declaraciones programáticas, que usaban los conceptos y el lenguaje que eran comunes a los revolucionarios en gran parte del mundo antes de 1917, y la práctica real de los trabajadores. Es obvio que los militantes recono-

cían que la pertenencia a un sindicato partidario de la acción directa no significaba necesariamente que los trabajadores pensaran poner en práctica la teoría anarcosindicalista al pie de la letra. Además, los trabajadores sindicados representaban un porcentaje bastante reducido de la clase obrera en toda América Latina.

La historia del movimiento obrero durante este período en la mayoría de los países nos da ejemplos frecuentes de sindicatos aparentemente anarcosindicalistas tratando directamente con el Estado, por ejemplo, o de huelgas que pedían la intervención estatal. Por otro lado, también abundan los casos de actuación ejemplar por parte de los anarcosindicalistas, los cuales en algunas huelgas generales, así como en otras ocasiones, claramente movilizaron a partes importantes de la clase trabajadora. Además, las numerosas actividades editoriales de los anarquistas y los anarcosindicalistas, que incluían la publicación de periódicos diarios, así como sus extensos programas culturales, no hubieran podido sostenerse en aquellas circunstancias sin contar con amplio apoyo de la clase trabajadora. Aunque puede que las complejidades de la doctrina anarcosindicalista no tuvieran mucho sentido para gran número de trabajadores, es casi seguro que varios elementos de su teoría y de su estilo expresaban aspectos importantes de la conciencia de la clase obrera e influían significativamente en la práctica.

El anarcosindicalismo no representaba en modo alguno la única tendencia que existía en el movimiento obrero de los primeros tiempos, y en algunos casos los aspectos revolucionarios y anarquistas de la doctrina quedaban muy diluidos. Donde con mayor claridad apareció una corriente sindicalista distinta fue en Argentina, aunque cabía encontrar movimientos similares en Río de Janeiro y otras partes. Si bien influían en ellos algunos elementos del anarcosindicalismo, en particular su *ethos* obrerista y la primacía que daba al sindicato, los sindicalistas dedicaban gran atención y muchas energías a obtener ganancias económicas inmediatas. Aunque no abandonaban necesaria y explícitamente el concepto de la huelga general revolucionaria, en la práctica los sindicalistas tendían a concentrarse en mejorar las cosas poco a poco. Asimismo, se mostraban muy dispuestos a negociar, e incluso colaborar, con el Estado cuando opinaban que esa táctica favorecería sus intereses.

Con algunas excepciones, el socialismo avanzó relativamente poco en América Latina. El tamaño y la composición de las clases trabajadoras, así como la naturaleza del Estado, hacían que la mayoría de los países fuese un terreno decididamente poco prometedor para las estrategias socialdemócratas basadas en la participación electoral de los trabajadores. El partido argentino, con mucho el más significativo, desde su fundación en 1896 siguió una política de reformismo parlamentario muy moderado, y sus vínculos con los sindicatos se volvieron muy tenues después de los primeros años del partido. A raíz de los cambios que en 1912 se hicieron en los procedimientos electorales argentinos, el partido gozó de cierto éxito en las elecciones, aunque su influencia en el grueso de la clase trabajadora continuó estando muy lejos de ser decisiva. El Partido Obrero Socialista (POS) chileno, fundado en 1912 por el veterano militante Luis Emilio Recabarren adoptó una postura menos reformista. El POS obtuvo el apoyo de una parte significativa de la clase trabajadora, sobre todo en el norte, aunque sus éxitos electorales fueron siempre de poca importancia. Los socialistas chilenos también interpretaron un papel decisivo en el desplazamiento de la FOCH, una de las

principales federaciones obreras del país, en una dirección anticapitalista a partir de 1919.

Algunos sindicatos de varios países también afirmaban ser independientes de toda doctrina política. Los llamados «sindicatos amarillos» por sus enemigos eran francamente conservadores en la práctica y, con frecuencia, funcionaban bajo los auspicios de la Iglesia o de las compañías. Especialmente después de la publicación de la *Rerum Novarum* en 1891, la Iglesia católica se esforzó mucho por contrarrestar el crecimiento de los movimientos revolucionarios o incluso reformistas entre los trabajadores. Sin embargo, la influencia real de esta política, así como las corrientes conservadoras en general dentro de la clase trabajadora, sigue sin estar clara.

Los trabajadores que organizaban las sociedades de resistencia que comenzaron a aparecer en las postrimerías del siglo XIX eran, en general, artesanos especializados. La sindicación de sus ramos respectivos y, pronto, de los sectores menos especializados tendía a seguir un curso irregular, jalonado de períodos de actividad frenética, que generalmente coincidían con momentos favorables del ciclo económico. Durante las fases de expansión de la economía, cuando el paro era relativamente escaso, con frecuencia los trabajadores conseguían formar sindicatos y organizar huelgas para pedir mejoras materiales. Luego, cuando se producía un descenso, que frecuentemente iba unido a los efectos de la severa represión contra el movimiento obrero, se perdían muchas de las ventajas económicas y de organización que antes se lograran. No obstante, creció la experiencia colectiva, se crearon más metas y tácticas y las sucesivas oleadas de organización tendieron a propagarse a otros campos y otras categorías de trabajadores. En 1920 ya eran pocos los sectores urbanos de los países principales que no habían sido afectados por todo ello.

La forma de organización de la clase trabajadora que predominaba en la mayoría de los países continuó siendo el sindicato profesional local, aunque con el paso del tiempo se hizo más frecuente la aparición de sindicatos industriales. No obstante, pocas organizaciones de uno u otro tipo lograron reclutar a más que un pequeño porcentaje de los trabajadores en términos nacionales de una categoría dada, y en la mayor parte de América Latina tanto el mercado de trabajo como la política del Estado hacían que los sindicatos continuasen siendo bastante frágiles. El número de afiliados fluctuaba mucho y las organizaciones aparecían y desaparecían con cierta frecuencia. En varios países, sin embargo, especialmente en Argentina, resultó posible mantener importantes federaciones sindicales de carácter nacional, provincial y local. Asimismo, la capacidad sindical de movilizar a los trabajadores, a menudo, iba mucho más allá de los contingentes relativamente reducidos de afiliados que pagaban su cuota.

Los intentos de fundar formas de organización que no fueran sindicatos tuvieron menor fortuna. En São Paulo, las ligas de barrio compuestas por trabajadores de todos los ramos registraron un desarrollo significativo en 1917 y 1919, pero desaparecieron en gran parte a causa de la represión intensa dirigida contra la clase trabajadora a raíz de las huelgas generales de aquellos años. Con la excepción parcial de Argentina y Uruguay, el papel de los partidos políticos en el movimiento obrero fue poco importante hasta después de 1917.

Las huelgas resultaron ser el arma más eficaz de que disponían los trabajado-

res para atacar a los patronos y al Estado. Los primeros movimientos huelguísticos, en particular, tendían a ser más bien defensivos en sus exigencias, toda vez que lo que pretendían los trabajadores era impedir las reducciones salariales o los incrementos del horario laboral. A veces, en estos movimientos se incluían también protestas contra normas laborales concretas, contra el pago irregular, los abusos de los capataces, y cosas por el estilo. Estas primeras huelgas, que característicamente se limitaban a un número relativamente pequeño de trabajadores, con frecuencia estallaban de forma espontánea y en circunstancias más bien desfavorables. Aunque las de carácter defensivo nunca desaparecieron, en años posteriores las huelgas tendieron a ser más amplias y a estar mejor organizadas. Cada vez eran más las exigencias relacionadas con las reducciones de horarios, los aumentos de los salarios reales y el reconocimiento de los sindicatos. También se hicieron más frecuentes las huelgas de solidaridad con otros trabajadores en la mayoría de los países.

Incluso las exigencias aparentemente moderadas de los huelguistas solían provocar una represión extramadamente dura y violenta; el despido en masa de huelguistas también pasó a ser un procedimiento casi habitual en algunos países. En tales circunstancias, hasta los movimientos obreros más fuertes tropezaban con dificultades enormes para triunfar realmente en las huelgas. Las estadísticas al respecto son escasas, pero los trabajadores de Buenos Aires, por ejemplo, durante el período 1907-1913, obtuvieron la victoria, según dicen, en el 30 por 100 de 1.081 huelgas y consiguieron ganancias parciales en otro 10 por 100.

Huelgas generales en una ciudad o en una región estallaron en diversas ocasiones y paralizaron Buenos Aires, Río de Janeiro, São Paulo, y varias ciudades más, durante períodos considerables ya en el primer decenio del siglo XX. Algunas de las huelgas generales habían sido planeadas como tales, aunque muchas tuvieron lugar más o menos espontáneamente al desbordar a los huelguistas que las habían empezado y servir, con frecuencia, para protestar contra actos de represión o aprovechar condiciones que parecían favorables para obtener unas ganancias más generalizadas. Si bien las huelgas generales del período movilizaron a un número inmenso de personas, los resultados tangibles resultaban casi siempre muy pequeños o efímeros.

Además de las huelgas, los trabajadores también recurrían al boicot, al trabajo lento y, de vez en cuando, al sabotaje. Los movimientos de consumidores movilizaban a grandes sectores de la población, inclusive a elementos de la clase media en algunas ocasiones. Las campañas cuyo objetivo era el descenso del coste de la vida obtenían pocos éxitos concretos; una de ellas, la de Santiago de Chile en 1905, provocó una tremenda matanza de manifestantes. En varios países la táctica consistente en negarse a pagar el alquiler proporcionó algunas ganancias temporales. Más de 100.000 personas secundaron el mayor de los movimientos de esta clase, el que hubo en Buenos Aires en el año 1907, aunque la represión y la escasez de viviendas hizo que los alquileres volvieran a subir vertiginosamente poco después.

Las historias nacionales específicas presentan variaciones considerables en el empleo y los resultados de diferentes tácticas y formas de organización durante los últimos dos decenios del siglo XIX y, de modo más especial, el primero del XX. Los movimientos obreros de Argentina, Chile, Brasil y México merecen tra-

tarse por separado. En América Central y gran parte del norte de América del Sur, los movimientos de la clase trabajadora fueron generalmente débiles y fragmentarios antes de la primera guerra mundial.

El movimiento obrero más fuerte apareció en Argentina, donde la primera gran oleada de actividad tuvo lugar a finales del decenio de 1880. La expansión económica y el descenso de los salarios reales durante el citado decenio contribuyeron a provocar diversas huelgas (un mínimo de quince en 1889), así como la formación de varios sindicatos. Los anarquistas desempeñaban un papel activo en varias de las nuevas organizaciones. De hecho, el anarquista italiano Errico Malatesta, que estuvo exiliado en Argentina entre 1885 y 1889, redactó los estatutos para los trabajadores del ramo del pan y para otros sindicatos bonaerenses. Los socialistas ejercieron una influencia significativa en el movimiento obrero durante este período y también aparecieron otras corrientes. La Fraternidad, por ejemplo, fundada por los maquinistas y fogoneros de tren en 1887, procuró desde el principio concentrarse en obtener mejoras económicas inmediatas para sus afiliados. Bajo la influencia del ejemplo de los sindicatos de ferroviarios norteamericanos, durante las décadas siguientes el sindicato demostró ser un elemento poderoso y militante, aunque muy poco revolucionario, del movimiento obrero argentino. Estas divisiones doctrinales entre los trabajadores contribuyeron al fracaso de dos intentos de formar una confederación de sindicatos en las postrimerías del decenio de 1880, y la grave crisis económica que padeció Argentina en 1890 provocó el derrumbamiento de muchos de los sindicatos que se habían formado poco antes. No obstante, se produjo cierta recuperación a mediados del decenio de 1890 y en 1896 funcionaban en Buenos Aires un mínimo de 26 sindicatos. También se reanudaron las huelgas en gran escala.

Durante el primer decenio del siglo XX hubo una explosión extraordinaria de actividad obrera en Argentina. No sólo se sindicaron muchos sectores por primera vez, sino que las huelgas se hicieron más frecuentes e importantes. Según cifras del gobierno, por ejemplo, en 1907 hubo 231 paros laborales en la ciudad de Buenos Aires con la participación de unos 75.000 huelguistas. Para responder a la actividad obrera, el gobierno decretó el estado de sitio en cuatro ocasiones entre 1902 y 1910, además de dictar dos importantes medidas represivas: la ley de residencia (1902) y la ley de defensa social (1910).

A pesar de la severa represión ejercida por el Estado y de las graves divisiones en el seno del movimiento obrero, los trabajadores llevaron a cabo una notable serie de huelgas generales en Buenos Aires, Rosario y otras ciudades. Algunas de ellas, tales como la huelga general de 1902 en la capital, empezaron en forma de disputas limitadas en torno a las condiciones de trabajo, pero pronto rebasaron el grupo inicial de huelguistas y paralizaron ciudades enteras. Tanto en 1904 como en 1907 los trabajadores bonaerenses protagonizaron huelgas generales de solidaridad con sus colegas de Rosario. En 1909, para protestar contra la matanza de manifestantes perpetrada por la policía durante una celebración del Primero de Mayo, los trabajadores convocaron un impresionante paro laboral que duró una semana en Buenos Aires y que arrancó varias concesiones del gobierno. La última de las huelgas generales antes de la guerra tuvo lugar en 1910 durante los festejos del centenario de la independencia argentina y fue objeto de una represión especialmente severa.

Después de que durante el decenio de 1890 se hicieran varios intentos infructuosos de formar una confederación obrera nacional, finalmente, en 1901, nació la Federación Obrera Argentina (FOA), que representaba a unos 27 sindicatos de la capital y el interior. No obstante, las diferencias entre militantes por cuestiones de estrategia y táctica de la nueva organización resultaron insuperables. Los socialistas y muchos otros afiliados no anarquistas abandonaron la FOA en 1902 y formaron una organización independiente de ella, la Unión General del Trabajo (UGT) durante el año siguiente. Según se dice, en 1903 la FOA representaba a unos 33.000 afiliados y la UGT, a 7.400.

Mientras la FOA (que en 1904 pasó a denominarse Federación Obrera Regional Argentina o FORA) caía progresivamente bajo la influencia anarquista, en el seno de la UGT comenzó a aparecer una clara corriente sindicalista. Los sindicalistas, que estaban descontentos tanto con la moderación de los socialistas como con lo que ellos consideraban la ineficacia de los métodos anarquistas, formaron una nueva organización, la Confederación Obrera Regional Argentina (CORA) en 1909. Los sindicalistas adquirieron una fuerza especial entre los obreros portuarios y de otros sectores clave de la economía de exportación y llegaron a tener mucha influencia porque su política de huelgas radicales, aunque limitadas en pos de ganancias económicas inmediatas, obtuvo cierto éxito.

Tras el fracaso de varios intentos de fusión, la FORA y la CORA consiguieron unirse en 1914. Sin embargo, en el noveno congreso de la FORA, celebrado durante el año siguiente, los sindicalistas se apoderaron de la recién unificada organización. Entonces, los anarquistas se retiraron y formaron lo que daría en denominarse la FORA V, que se adhirió a las declaraciones anarquistas del quinto congreso de la FORA, celebrado en 1905. La organización sindicalista era llamada FORA IX porque tuvo sus orígenes en el noveno congreso, celebrado en 1915. Los sindicalistas continuaron ganando adeptos y durante el gobierno de Yrigoyen (1916-1922) empezaron a colaborar un poco con el Estado, de forma tácita. En la práctica, esto significaba que el gobierno, a cambio del apoyo al Partido Radical en las elecciones, se abstendría de hacer que la policía interviniese en las huelgas, bajo ciertas condiciones, y, de vez en cuando, mediaría en las disputas laborales. En 1918, la FORA IX ya afirmaba tener 80.000 afiliados en Buenos Aires, lo cual representaría entre una cuarta y una quinta parte de los trabajadores de la ciudad.

Aunque las divisiones internas, sobre todo entre anarquistas y sindicalistas, lo debilitaron, el movimiento obrero argentino siguió siendo, con mucho, el más fuerte de América Latina y ejerció una influencia considerable en los movimientos de Uruguay, Chile, Perú y otras partes. No sólo circulaba muy lejos de Argentina el diario anarquista bonaerense *La Protesta*, así como otras publicaciones, sino que el ejemplo de la FORA sirvió de punto de referencia, durante los primeros años del siglo, para los militantes de todo el continente.

Una fase notable de la expansión del movimiento obrero tuvo lugar en Chile durante los primeros años del siglo XX. Aparecieron sociedades de resistencia en varios ramos en Santiago y Valparaíso, así como entre los trabajadores portuarios. El éxito relativo de las tácticas de acción directa en la huelga marítima que hubo en Valparaíso en 1903, a pesar de una extraordinaria represión que causó unos cien muertos, sirvió para reforzar la influencia, ya considerable, que los

anarquistas y los anarcosindicalistas tenían en los nuevos sindicatos. La expansión alcanzó su apogeo entre 1905 y 1907, al aparecer gran número de nuevas sociedades de resistencia y tener lugar un mínimo de 65 huelgas en Santiago y Valparaíso.

En las zonas mineras del norte de Chile, donde la estructura de clases parecía especialmente transparente, durante el mismo período surgió una forma distintiva de organización: las mancomunales. Estas asociaciones, que eran una combinación de mutualidad y sindicato, se formaron sobre una base territorial en vez de profesional. Las mancomunales, compuestas principalmente de mineros del nitrato y trabajadores del ramo de transportes, unían a obreros especializados y no especializados en unas organizaciones que resultaron ser muy cohesivas y militantes. No obstante, debido a los efectos de la fuerte represión y de una seria crisis económica, tanto las sociedades de resistencia como las mancomunales virtualmente dejaron de funcionar en Chile después de 1907 y no volvieron a dar señales de vida hasta finalizar la primera guerra mundial.

En Brasil, aunque anteriormente se habían registrado algunas huelgas, así como cierta actividad sindical, durante el decenio de 1890 el movimiento obrero empezó a crecer en una escala mucho mayor. En Río de Janeiro un estallido de frenética actividad obrera a principios de siglo culminó con una huelga general de toda la ciudad en 1903, la primera que hubo en el país. Este movimiento había comenzado como un paro laboral de los trabajadores de la industria textil, que pedían un incremento salarial y la reducción de la jornada de trabajo, pero luego se extendió a otros ramos. Los huelguistas, que eran unos 40.000 en el momento culminante del movimiento, paralizaron virtualmente la ciudad durante veinte días y acabaron obteniendo algunas de las mejoras que pedían.

La primera huelga general de São Paulo empezó en 1906, cuando los empleados del ferrocarril paulista dejaron de trabajar, principalmente a causa de lo que ellos consideraban abusos de la dirección. Pronto se les unieron los trabajadores de otros sectores, en parte para protestar contra la represión, y al final el Estado sofocó la huelga con notable brutalidad. En 1907 trabajadores especializados de varios ramos de São Paulo aprovecharon la expansión de la economía para organizar una huelga general que tuvo éxito y que dio a muchos de ellos la jornada de ocho horas. Sin embargo, durante el siguiente descenso económico, los propietarios pudieron incrementar la jornada laboral otra vez, y la mayoría de los sindicatos recién formados desaparecieron. El movimiento obrero brasileño, a pesar de cierto renacimiento entre 1912 y 1913, no volvió a registrar una expansión significativa hasta 1917.

De todas formas, los trabajadores habían hecho algunos avances en lo que se refiere a la organización, unos avances que distaban mucho de ser insignificantes. El primer congreso de trabajadores brasileños se reunió en 1906, y en él estuvieron representadas 28 organizaciones de varias partes del país. Las resoluciones fueron de signo anarcosindicalista y los delegados votaron a favor de formar una organización nacional, la Confederação Operária Brasileira (COB), que empezó a funcionar en 1908. La COB facilitaba el intercambio de información a escala nacional y coordinaba las actividades hasta cierto punto, aunque su existencia fue siempre bastante precaria. En un segundo congreso de trabajadores, celebrado en 1913, al que asistieron representantes de 59 organizaciones, los delegados reafirmaron las posturas anarcosindicalistas del anterior congreso.

En México, a pesar de la severa represión que el régimen de Díaz dirigió contra las clases trabajadoras, hubo un mínimo de 250 huelgas entre 1876 y 1910. Algunos tipos de organización obrera consiguieron existir, sobre todo entre los trabajadores ferroviarios, pero el gobierno reprimió generalmente a las que daban muestras de una militancia significativa o, incluso, a las que iban mucho más allá de las funciones mutualistas. La violencia del Estado era mitigada a veces por gestos paternalistas e intentos de cooptación, así como por el arbitraje especial del régimen en algunas disputas.

Sin embargo, el gobierno Díaz sabía ser implacable al atacar a sus enemigos y emprendió una campaña de represión especialmente inflexible contra los militantes asociados con Ricardo Flores Magón. Este grupo, que comenzó a publicar el periódico *Regeneración* en 1900 y acabó formando el Partido Liberal Mexicano (PLM), sufrió tal persecución, que la mayoría de sus líderes terminaron exiliándose en los Estados Unidos. Aunque las detenciones y el acoso continuaron allí, los exiliados lograron ponerse en comunicación con varios grupos de la clase trabajadora en México. En el PLM tenía cabida una amplia variedad de adversarios de Díaz, y su programa oficial de 1906 era bastante liberal y reformista. Ricardo Flores Magón y algunos de sus colegas, empero, estaban muy influenciados por las teorías y la práctica anarquistas, aunque ello no se notó claramente en sus escritos y actos hasta después de 1910.

Aunque se sigue discutiendo sobre cuál fue la influencia real del PLM entre los trabajadores mexicanos, militantes vinculados a la organización desempeñaron papeles importantes en los dos conflictos laborales más significativos de las postrimerías del período de Díaz. El primero de ellos estalló en una gran mina de cobre de propiedad norteamericana en Cananea, en el estado de Sonora. Los trabajadores mexicanos de la mina estaban muy molestos porque eran objeto de varias formas de discriminación, especialmente en el terreno salarial, ya que les pagaban mucho menos que a los extranjeros. En 1906, influenciados hasta cierto punto por organizadores del PLM, los trabajadores se declararon en huelga para pedir un aumento salarial y la reducción de la jornada de trabajo. Al rechazar la compañía sus exigencia, estalló la violencia y, por lo menos, dieciocho mexicanos murieron y muchos otros resultaron heridos. Con el fin de controlar la situación, la compañía utilizó a unos 275 hombres armados procedentes de Arizona, en el otro lado de la frontera. La huelga de Cananea se convirtió en un importante asunto público, y la muerte de mexicanos a manos de extranjeros sirvió para desacreditar al régimen, incluso entre algunos de sus partidarios conservadores.

Más adelante, en aquel mismo año, los trabajadores de la industria textil de Puebla fueron a la huelga contra la imposición de nuevas y severas normas laborales en las fábricas. Al final, la huelga provocó un cierre patronal a escala nacional, y el propio Díaz tuvo que arbitrar en la disputa. Muchos trabajadores, no obstante, rechazaron el resultado del arbitraje y algunos organizaron una revuelta virtual en la fábrica textil de Río Blanco, cerca de Orizaba, el 7 de enero de 1907. Organizadores que simpatizaban con el PLM habían actuado en la región de Orizaba durante el año anterior, aunque en el momento de la rebelión la mayoría de ellos ya habían sido encarcelados u obligados a abandonar la región. El régimen, como hemos visto, sofocó la insurrección de Río Blanco con gran violencia.

Los acontecimientos de Río Blanco sacudieron el gobierno Díaz de varias formas. La fábrica, al igual que gran parte de la industria textil moderna, era de propiedad francesa, y una vez más el régimen había perpetrado una matanza de mexicanos para proteger intereses extranjeros. Asimismo, cada vez eran menos creíbles los intentos que sin gran entusiasmo hacía el gobierno con el fin de responder a la creciente militancia de los trabajadores apoyando a dóciles líderes sindicales. Aunque después del período 1906-1907, el régimen logró en gran parte aislar a los elementos más militantes del PLM de la clase trabajadora incrementando la persecución, la agitación laboral en gran escala continuó hasta la caída de Díaz en 1911. Si bien los trabajadores industriales como grupo no desempeñaron un papel decisivo en el derrocamiento de Díaz, su desafección contribuyó a aumentar las debilidades de un régimen que ya estaba bien surtido de ellas.

México y los orígenes del sindicalismo controlado por el Estado

La historia del movimiento obrero mexicano entre *1910* y *1930* difiere en ciertos sentidos de la de otros movimientos latinoamericanos. Durante la larga guerra civil que estalló en México en 1910, los trabajadores urbanos se convirtieron en una fuerza política de considerable importancia. Aunque distaba mucho de estar unificado, el movimiento obrero era a la vez un aliado potencial para las facciones opuestas y una amenaza para los que trataban de aferrarse al poder. El resultado final —un movimiento obrero muy ligado al aparato del Estado— anunciaba las formas de organización que a partir de 1930 se encontrarían en varios países latinoamericanos.

Durante el efímero gobierno de Francisco Madero, que sustituyó a Díaz en 1911, continuó la persecución del PLM y otros grupos, pero también tuvo lugar una extensa labor de organización de sindicatos y de actividad huelguística. En 1912, trabajadores de Ciudad de México fundaron la Casa del Obrero Mundial como centro para las actividades del movimiento obrero en la capital. El apoyo a la Casa procedía principalmente de los artesanos, los trabajadores especializados y los de servicios; los vínculos con los trabajadores industriales continuaron siendo mucho más débiles. En la Casa había representantes de distintas corrientes, aunque parece ser que la influencia anarquista y anarcosindicalista estaba generalizada, sobre todo durante los primeros años de la organización.

La Casa, así como la clase trabajadora de Ciudad de México en general, sufrió mucho a causa de las vicisitudes de la lucha militar. Muchos militantes acabarían abandonando su anterior oposición a participar en política y, en febrero de 1915, la Casa aceptó un pacto con la facción constitucionalista encabezada por Venustiano Carranza y Álvaro Obregón. De acuerdo con las condiciones del pacto, la Casa proporcionó varios contingentes de soldados, los llamados «batallones rojos», para que se utilizaran contra los ejércitos campesinos de Zapata y Villa. A cambio de ello, los constitucionalistas permitieron a miembros de la Casa organizar sindicatos en las partes de México que estuvieran bajo su control y prometieron no sólo medidas para mejorar las condiciones de los trabajadores, sino también apoyo a sus «justas demandas» en los conflictos con sus patronos.

Aunque muchos trabajadores se opusieron al pacto por considerarlo una vio-

lación de los principios anarcosindicalistas, y otros opinaban que, en el mejor de los casos, era una maniobra táctica a corto plazo, el acuerdo representó un primer paso importante que un sector significativo de la clase trabajadora daba hacia la colaboración con el nuevo régimen que a la sazón empezaba a surgir de los trastornos militares. Por otro lado, el anticlericalismo y el nacionalismo de los constitucionalistas, así como su defensa de un Estado fuerte y central, coincidían con los puntos de vista de una parte importante de los miembros de la Casa. Aunque el papel militar que interpretaron los batallones rojos fue secundario, su colaboración sirvió de importante fuente de legitimidad para los constitucionalistas en un período crucial, ya que dio apoyo a la idea de que Carranza encabezaba una amplia coalición multiclasista. La Casa también sacó provecho de las oportunidades que los comandantes militares constitucionalistas le brindaban y fundó gran número de sindicatos que propagaron la influencia de la organización mucho más allá de su primera base en la capital.

En 1916, no obstante, los constitucionalistas ya habían eliminado en gran parte las serias amenazas militares de las facciones rivales y, ante las perturbaciones causadas por las huelgas, tomaron medidas para restringir el poder del movimiento obrero. Carranza disolvió los batallones rojos en enero y, poco después, empezaron el acoso y la detención de varios miembros de la Casa. En medio de una severa inflación, las condiciones económicas de las clases trabajadoras empeoraron mucho y la agitación alcanzó su apogeo en julio de 1916. Ante tal estado de cosas, la Casa convocó una huelga general en la capital, exigiendo que los salarios se pagaran con oro o su equivalente en el papel moneda emitido por los constitucionalistas, que se estaba depreciando rápidamente. Carranza consideró que la huelga, que fue seguida mayoritariamente, era una amenaza directa contra su régimen y consiguió aplastarla empleando la violencia en gran escala, la ley marcial y la amenaza de pena de muerte. La grave derrota que el fracaso de la huelga general de 1916 representó para los partidarios de la acción directa, junto con la represión continua ejercida por el gobierno Carranza, vino a reforzar mucho las corrientes que en el seno del movimiento obrero se inclinaban por obtener mejores condiciones utilizando la negociación política y la colaboración con el Estado.

En la Convención Constitucional de 1917, los delegados rechazaron la propuesta conservadora de Carranza sobre asuntos laborales y, en vez de ella, adoptaron, en el artículo 123, una serie de medidas relativas a los trabajadores y sus organizaciones. Entre sus diversas cláusulas, la nueva Constitución especificaba la jornada de ocho horas, fijaba límites al trabajo de las mujeres y los niños, imponía algunas restricciones al ejercicio del derecho de despido por parte de los patronos y sancionaba los principios de un salario mínimo, la participación en los beneficios y la indemnización por accidente. El artículo 123 también eliminaba los economatos de empresa y la remisión de deudas por el trabajo. Asimismo, declaraba que los sindicatos, e incluso las huelgas, serían legales en ciertas condiciones bastante ambiguas, y bosquejaba un sistema de arbitraje y conciliación para resolver las luchas entre los trabajadores y sus patronos. Al determinar la legalidad de sindicatos y huelgas, así como reglamentar la solución de disputas, el Estado asumía poderes amplios y nuevos. De hecho, las cláusulas de la Constitución de 1917 que se referían al trabajo sólo se cumplieron parcialmente

hasta el decenio de 1930, o incluso más tarde. (Las medidas relativas a la participación en los beneficios, por ejemplo, datan del decenio de 1960.) Por otra parte, también existían grandes variaciones regionales dentro de México porque algunos gobiernos estatales intentaron hacer cumplir elementos del artículo 123, y otros, en cambio, no.

Generalmente, las cláusulas laborales de la Constitución de 1917 sirvieron para garantizar ciertas condiciones materiales mínimas para los trabajadores, al mismo tiempo que eliminaban o restringían cualquier medio autónomo (los sindicatos independientes, por ejemplo) que los trabajadores pudieran utilizar para expresar su voluntad política y económica. El artículo 123, y otras medidas similares, pretendían garantizar la colaboración de las clases y la buena marcha de la acumulación de capital mediante la creación de un fuerte aparato estatal que trataría de suprimir la lucha de clases ejerciendo de mediador entre el capital y el trabajo. Un proyecto político y económico parecido surgiría más adelante en otros países latinoamericanos.

La Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM), la primera confederación sindical de carácter nacional que tuvo eficacia en México, nació de un congreso celebrado en Saltillo en 1918 bajo los auspicios del gobernador de Coahuila. La nueva organización, que resultó ser un elemento importante en el control estatal del movimiento obrero durante el decenio de 1920, permaneció desde el principio bajo la dirección de un pequeño grupo de líderes obreros encabezado por Luis N. Morones. Varios de ellos habían tenido que ver con la Casa del Obrero Mundial, pero en 1918 ya habían optado por seguir una línea de negociación política y reformismo moderado. En 1919 Morones y sus colegas formaron un partido político, el Partido Laborista Mexicano, para apoyar la candidatura del general Obregón a la presidencia del país. Durante dicha presidencia (1920-1924), la CROM creció mucho y obtuvo mejoras materiales para un gran número de sus afiliados. Junto con el Partido Laborista, la CROM representaba uno de los elementos más poderosos del gobierno Obregón. En la práctica, la CROM comenzó a funcionar como brazo virtual del Estado y servía para mantener el orden, restringir las huelgas no autorizadas y debilitar o destruir las organizaciones obreras rivales.

La creciente influencia de la CROM no dejó de encontrar oposición. En 1921 un gran número de anarcosindicalistas, comunistas (véase más adelante) y otros que se oponían a la política de la CROM formaron la Confederación General del Trabajo (CGT). Se creía que en el momento de fundarse, la CGT representaba un nutrido contingente de alrededor de 12.000 a 15.000 trabajadores de todo el país. (Las comparaciones tienen una utilidad discutible, sobre todo si se piensa que las cifras de afiliados a la CROM eran notoriamente hinchadas, pero en 1921 la CROM decía contar con 150.000 afiliados, de los cuales más del 40 por 100 constaban como miembros de las organizaciones campesinas afiliadas a ella.) Los comunistas no tardaron en abandonar la CGT, que en 1922 generalmente ya adoptaba posturas anarcosindicalistas, mostrándose favorable a la acción directa y contraria a meterse en política. Durante las huelgas encabezadas por la CGT en la industria textil y otros sectores, era frecuente que las luchas con la CROM fuesen, como mínimo, tan intensas y violentas como las luchas con los patronos.

Entre las técnicas que empleaba la CROM contra otros sindicatos, figuraban

el prestar rompehuelgas a las empresas durante las disputas laborales y crear afiliadas rivales que gozaban del apoyo del Estado e, incluso, de los patronos. La CROM también mantenía sus propias brigadas armadas para atacar a sus enemigos y existía la creencia general de que era responsable de más de un asesinato político. Dado que la CROM podía contar con la ayuda de la policía, así como de otras partes del aparato del Estado, sus métodos —que también incluían diversos beneficios para los deseosos de colaborar— resultaron de gran eficacia para debilitar a las organizaciones rivales.

La CROM alcanzó su mayor poderío durante la presidencia de Plutarco Elías Calles (1924-1928). La organización había fortalecido su posición dentro del régimen poco antes, durante la revuelta de De La Huerta en 1923-1924, período en que la CROM prestó una ayuda decisiva al gobierno bajo la forma de tropas y otras clases de apoyo. Durante la campaña electoral de Calles, la CROM había llegado al extremo de declararle presidente honorario de la confederación. Al subir al poder, Calles nombró a Morones secretario de Industria, Comercio y Trabajo; varias figuras de la CROM y su Partido Laborista ocuparon otros puestos importantes en el gobierno y el Congreso. El ya notorio oportunismo de la organización, así como su corrupción y su gangsterismo, se hizo todavía más acusado, al mismo tiempo que en sus declaraciones hacía llamadas a la «consolidación armoniosa del trabajo y el capital», además de a la creación de «un espíritu de confianza para los industriales y los capitalistas extranjeros». Su anticomunismo sistemático y los vínculos cordiales con la American Federation of Labor eran pruebas complementarias de que la CROM apoyaba la continuación del desarrollo capitalista. En 1928 la organización afirmó que contaba con dos millones de afiliados, cifra muy inverosímil.

Morones y su círculo, no obstante, cometieron un grave error de cálculo durante las complejas maniobras destinadas a escoger al sucesor de Calles. Durante un tiempo habían albergado la esperanza de imponer al propio Morones como presidente y, hasta casi el último momento, se opusieron a la reelección de Obregón, a pesar del apoyo amplio que éste tenía entre los afiliados. El descontento acumulado de gran parte de la masa, e incluso de algunos líderes, debido a las componendas, alianzas y limitaciones de la CROM, alcanzó su punto más alto con el asesinato de Obregón en julio de 1928. Aunque nunca se demostró nada, muchos creían probable que el propio Morones hubiera tenido que ver con el asesinato.

Dividida internamente y privada de la mayor parte del apoyo del Estado durante el gobierno interino de Emilio Portes Gil, la CROM perdió gran parte de su poder después de 1928. Ahora, el ejecutivo no sólo se mostraba hostil a Morones y su círculo, sino que el régimen se embarcó gradualmente en una nueva política para tratar la cuestión laboral, cuyos ejemplos más característicos fueron la creación de un nuevo partido gubernamental en 1929 y la adopción de la ley federal del trabajo de 1931, que era bastante corporativista. Al amparo de la nueva ley, una serie de funciones que antes de 1928 se dejaban en manos de la CROM fueron cumplidas en lo sucesivo directamente por el aparato del Estado, que empezó a controlar la inscripción de sindicatos y el carácter de los contratos laborales, así como a determinar la marcha de las huelgas y a imponer el arbitraje obligatorio.

La agitación laboral en la posguerra, 1917-1920

En gran parte de América Latina, a excepción de México, los años comprendidos entre 1917 y 1920 habían sido testigos de una explosión sin precedentes de actividad obrera. Hubo huelgas generales con participación masiva en muchas de las ciudades principales, y los trabajadores de numerosas regiones y sectores empezaron por primera vez a formar sindicatos, organizar huelgas y tomar otras medidas. Lo dramáticos acontecimientos de estos años contribuyeron en gran medida a dar forma a las luchas posteriores. El movimiento obrero, los industriales y el Estado empezaron a reformular sus estrategias y aprovecharon para ello la experiencia adquirida en el período 1917-1920, durante el cual la lucha de clases alcanzó un nuevo nivel de intensidad.

Las grandes huelgas y movilizaciones nacieron en parte de las penalidades que la primera guerra mundial había causado a las clases trabajadoras de América Latina. La interrupción del comercio internacional y las consiguientes dislocaciones económicas en los países que dependían mucho del comercio exterior produjeron inicialmente mucho paro y una acentuada subida del coste de la vida. Las repercusiones específicas que la guerra tuvo en las clases trabajadoras variaban un poco de una región a otra, según factores tales como la importancia que en la economía local tuviesen las importaciones de alimentos y de materias primas, o la medida en que el incremento de las exportaciones agrícolas redujera la producción de alimentos para el consumo local. En general, la interrupción de las importaciones de manufacturas fue un estímulo para la industria latinoamericana, y la producción había aumentado significativamente en muchas regiones hacia la postrimerías de la contienda. Mientras los industriales aprovechaban las ventajas del monopolio, los salarios continuaron muy a la zaga del alza del coste de la vida. No obstante, la expansión económica irregular que en algunos países hubo hacia 1917 creó condiciones más favorables a la acción obrera de las que habían existido desde antes de que comenzara la guerra.

El efecto de la Revolución rusa también interpretó un papel en los acontecimientos de 1917-1920 en América Latina. Aunque la información procedente de Rusia siguió siendo escasa y tergiversada, el hecho mismo de la revolución inspiró enormemente a los militantes y alarmó muchísimo a la mayoría de los grupos gobernantes. La noticia del derrocamiento de Díaz y de las luchas que a continuación hubo en México había surtido efectos parecidos. Crónicas de brotes revolucionarios en Alemania, Hungría, Italia, y otras partes, llenaron la prensa obrera a partir de 1918. Aun cuando las huelgas generales que hubo en América Latina durante este período distaban mucho de ser insurreccionales, tuvieron lugar en un clima enardecido por las perspectivas de revolución mundial y el temor que la misma despertaba.

La huelga general de São Paulo, que empezó en julio de 1917, fue al principio un paro laboral para pedir salarios más altos en una gran industria textil de la ciudad. En medio de las penalidades económicas del momento, el movimiento se propagó a otras empresas. Después de que la policía matara a un manifestante, el paso del cortejo fúnebre por las calles de la ciudad provocó una huelga general que en gran parte era espontánea. Unas 45.000 personas dejaron el traba-

jo; las autoridades civiles perdieron virtualmente el control de São Paulo durante varios días, y diversos incidentes hicieron pensar en la posibilidad de que tal vez la policía y las tropas se negarían a disparar contra los huelguistas. Hubo algunos actos de pillaje, sobre todo en panaderías, almacenes y, como mínimo, un molino grande, cuyos propietarios fueron acusados de retener la harina en vez de mandarla al mercado.

Los trabajadores organizaron un Comitê de Defesa Proletária (CDP), que se componía en gran parte de anarcosindicalistas, y formularon una extensa lista de exigencias bastante moderadas. Pedían que el Estado interviniera para rebajar los alquileres y los precios de los alimentos, lo cual sirvió para que el movimiento gozase de un cierto apoyo de la clase media, pero no concordaba con la doctrina anarcosindicalista. El CDP negoció con el gobernador por medio de un comité de periodistas (para que no pareciese que trataba directamente con el Estado) y, finalmente, obtuvo un incremento general de salarios del 20 por 100, así como promesas —que fueron olvidadas rápidamente— en el sentido de que el gobierno llevaría a cabo otras reformas. El incremento del 20 por 100, aunque se cumplió de forma imperfecta, representó una gran victoria para los huelguistas y fue seguido de una extensa oleada de organización obrera.

El movimiento también se propagó al interior del estado de São Paulo y contribuyó a provocar una huelga general en Río de Janeiro durante el mes de julio. Los trabajadores de Río conquistaron algunas mejoras y se embarcaron en una campaña generalizada para promover la sindicación en varios sectores. No sólo el Estado brasileño se había visto pillado desprevenido por el alcance de las huelgas de julio, sino que, además, la subsiguiente expansión en gran escala de la actividad sindical alarmó seriamente a los industriales y sus aliados.

En septiembre de 1917, reforzado el aparato represivo, el Estado empezó a clausurar sindicatos y montó una extensa campaña de detenciones y deportaciones. Las actividades policiales continuaron durante 1918 al amparo del estado de sitio y, al estallar una nueva oleada de huelgas en diversas partes de Brasil en el año siguiente, el movimiento obrero se encontró con una persecución cada vez más eficaz.

Aunque los trabajadores lograron organizar huelgas generales, que obtuvieron un éxito parcial en São Paulo y otras ciudades durante 1919, los resultados de la represión en gran escala eran más y más visibles. El movimiento obrero no sólo había perdido a algunos de sus militantes más capacitados, que fueron deportados, sino que las crecientes divisiones internas en torno a la estrategia y las tácticas creaban gran confusión en el movimiento. Las actividades de los grupos de vigilantes de derechas, y la intensificación de las campañas contra las supuestas conspiraciones extranjeras, debilitaron y aislaron aún más a los trabajadores y sus organizaciones. El fracaso de los intentos de huelga general en 1920, en medio del empeoramiento de la situación económica, señaló el final del gran período explosivo de los principios de la historia obrera en Brasil.

Aún mayores fueron las movilizaciones que tuvieron lugar en Argentina entre 1917 y 1921. En cada uno de aquellos años más de 100.000 trabajadores participaron en huelgas sólo en la ciudad de Buenos Aires. Durante 1919, año del apogeo, 308.967 trabajadores bonaerenses protagonizaron 367 huelgas.

La mayor y más violenta de las sacudidas fue la llamada Semana Trágica,

y ocurrió en enero de 1919. Durante una huelga de los trabajadores del metal en una fábrica de Buenos Aires hubo choques entre los piquetes y la policía, a consecuencia de los cuales murieron cuatro obreros. La violencia se propagó entonces por toda la ciudad y, en el entierro de los cuatro trabajadores, la policía disparó contra la multitud y causó la muerte a unas veinte personas. Los trabajadores respondieron con una huelga general masiva, la primera que se registraba en Buenos Aires desde 1910. El ejército, la policía y grupos de vigilantes libraron batalla con los obreros en las calles y mataron a un mínimo de doscientos, según algunas crónicas. Las principales federaciones sindicales apoyaron la huelga general, pero ésta ya había empezado antes de sus declaraciones. Hay, de hecho, pocos indicios de planificación o coordinación por parte de las organizaciones obreras en la Semana Trágica, a pesar de los rumores infundados de un complot bolchevique que sirvieron de pretexto, entre otros, para un pogromo virtual contra los trabajadores judíos de Buenos Aires. Los sindicalistas acabaron negociando el fin de la huelga general con la condición de que todos los encarcelados fueran puestos en libertad y se concediera la mayoría de las peticiones originales de los trabajadores del metal. Los anarquistas se opusieron al acuerdo, pero no pudieron continuar la huelga.

Los grupos «patrióticos» de derechas, que habían participado en la represión contra el movimiento obrero, salieron muy fortalecidos de los sucesos de 1919. Junto con sus aliados militares y civiles, ayudaron a restringir los intentos de Yrigoyen de establecer lazos más estrechos con los sindicalistas. En 1921, bajo la creciente presión de los conservadores, el gobierno actuó francamente contra los sindicalistas durante una huelga de trabajadores portuarios, y un intento de huelga general convocada por los sindicalistas fue un fracaso. Persistieron las serias divisiones internas del movimiento obrero argentino, que en su conjunto resultó debilitado por la depresión de comienzos del decenio de 1920.

En Chile, hubo por lo menos 229 huelgas en Santiago y Valparaíso entre 1917 y 1921, de las cuales 92 ocurrieron durante 1919. Las movilizaciones contra el coste de la vida atraían a grandes multitudes, quizá hasta 100.000 personas en Santiago en 1919. Los trabajadores portuarios y de las plantas de envasado protagonizaron una breve insurrección en Puerto Natales en 1919 y se adueñaron de la ciudad hasta que el ejército los aplastó.

El Estado dirigió algunas de las represiones más feroces contra los anarcosindicalistas, en particular contra la filial chilena de los Industrial Workers of the World (IWW), que había obtenido un gran éxito organizando a los trabajadores portuarios de Valparaíso. El Estado también llevó a cabo una gran matanza de trabajadores del nitrato en San Gregorio en el año 1921. La depresión que empezó en Chile a finales de 1920 reforzó mucho la posición de los patronos. En 1921 organizaron una eficaz serie de cierres patronales y consiguieron anular muchos de los logros que los trabajadores habían conquistado en las huelgas de 1917-1919. Sin embargo, la victoria de los patronos estuvo muy lejos de ser decisiva. Aunque muchas organizaciones quedaron debilitadas y algunas hasta desaparecieron, el movimiento obrero en su conjunto había adquirido mucha fuerza en Chile y resistió los intentos de destruirlo con mucho más éxito que en el caso de la represión y la crisis económica que siguieron a la expansión en 1905-1907.

Hubo también movilización en gran escala durante el período 1917-1920 en

varios de los países donde el movimiento obrero había sido más bien limitado antes de la guerra. En Cuba, los trabajadores de los puertos, ferrocarriles y la construcción, así como los de otros ramos, llevaron a término importantes paros laborales durante 1918 y 1919. Una oleada de huelgas acompañadas de mucha violencia barrió Colombia entre 1918 y 1920. Trabajadores portuarios de Barranquilla y Cartagena, así como ferroviarios de Santa Marta, se declararon en huelga en 1918 y obtuvieron cierto éxito. Una serie de paros laborales en Bogotá durante 1919 culminó con una huelga generalizada en noviembre. Hubo huelgas de mineros y trabajadores portuarios en Ecuador. En Perú, los trabajadores de Lima organizaron una huelga general que alcanzó notable éxito en enero de 1919, huelga que para muchos supuso la conquista de la jornada de ocho horas. En mayo, sin embargo, otra huelga general en Lima y El Callao fue derrotada, y se calcula que costó cien muertos.

Los movimientos obreros en el decenio de 1920 y la aparición de partidos comunistas

La depresión de posguerra, que afectó a la mayoría de los países latinoamericanos en 1920 o 1921, contribuyó a poner fin al ciclo de expansión de los movimientos obreros. No obstante, el tamaño y la intensidad sin precedentes de la movilización de la clase trabajadora durante los años 1917-1920 produjeron cambios significativos en las características de la lucha entre el capital y el trabajo durante el decenio de 1920. En muchos países, la magnitud de la agitación obrera había sacudido al Estado y a los grupos gobernantes, al menos momentáneamente. La consecuencia fue que reforzaron el aparato represivo. La represión pasó a estar mejor organizada y a ser más concienzuda con el empleo de medidas tales como listas negras más eficaces, aunque siguió utilizándose la violencia física salvaje contra los trabajadores. En La Coruña en 1925, por citar un caso extremo, las autoridades chilenas dieron muerte a varios centenares de trabajadores del nitrato a resultas de una disputa laboral. Al mismo tiempo, empezaron a probarse otras formas de controlar a la clase trabajadora. Las innovaciones institucionales solían incluir, como mínimo, algunas reformas sociales de índole parcial, junto con intentos de crear nuevos modos de dominación de las clases trabajadoras por el Estado. La mayoría de los proyectos de este tipo no se consolidaron hasta después de 1930, pero, en gran medida, tenían sus raíces en los acontecimientos del período 1917-1920.

Durante el decenio de 1920, en varios países empezaron a hacerse intentos de crear o fomentar sindicatos que cumplieran los objetivos del Estado, aunque ninguno de ellos gozó del éxito que la CROM obtuviera en México. Regímenes tan diversos como el de Yrigoyen en Argentina (1916-1922, 1928-1930), Benardes en Brasil (1922-1926) e Ibáñez en Chile (1927-1931) procuraron, en un momento u otro, cooptar a los sindicatos con fines electorales o de otra clase. El código del trabajo chileno, por ejemplo, que fue adoptado por primera vez en 1924, pero no se puso en práctica hasta 1927, anunciaba una estrategia que en otras partes de América Latina se seguiría después de 1930. El código chileno autorizaba la existencia de sindicatos, pero restringía seriamente su autonomía y su efica-

cia. Las federaciones sindicales a escala industrial fueron prohibidas y el Estado pasó a controlar tanto los procedimientos de huelga como el reconocimiento jurídico de los sindicatos, así como sus finanzas y elecciones. Los intentos de adoptar códigos laborales exhaustivos que se hicieron antes de 1930 fracasaron tanto en Brasil como en Argentina, debido en parte a la oposición de los conservadores, pero también, en el caso de Argentina, porque el movimiento obrero se movilizó eficazmente para oponerse a tal medida.

La mayoría de los gobiernos adoptaron o ampliaron varias formas de legislación social durante el decenio de 1920, deseosos de disminuir la agitación obrera y, en algunos casos, responder a presiones electorales. Los patronos se oponían con frecuencia a que se adoptara este tipo de legislación, aunque muchas cláusulas específicas de la misma en realidad servían para restringir la competencia entre empresas y, por lo demás, facilitar la acumulación de capital. Entre las medidas más comunes se encontraban las limitaciones de la duración de la jornada laboral, la reglamentación del trabajo femenino e infantil y el pago de indemnizaciones en los casos de accidente. Algunos países también adoptaron medidas para regular las condiciones de trabajo en las fábricas, las pensiones y las vacaciones. Aunque a menudo su aplicación era muy limitada y se hacía cumplir de forma irregular, la legislación social de este período mitigó parcialmente algunos de los peores abusos de los patronos.

Una parte significativa del movimiento obrero también reformuló su estrategia y su táctica en el curso de los años veinte. Aunque las ganancias que los trabajadores habían obtenido antes en modo alguno desaparecieron por completo en las frecuentes derrotas y la severa represión de principios del decenio, el descontento que despertaban las estrategias que a la sazón usaba el movimiento obrero, sobre todo la huelga general, era muy grande. Muchos militantes consideraban que los resultados tangibles de las luchas de 1917-1920 eran escasos, especialmente en vista del tamaño de las movilizaciones y el precio que el movimiento había pagado, y la mayoría de los movimientos anarcosindicalistas entraron en un período de seria crisis. Las corrientes reformista y colaboracionista ganaron fuerza en varios países, en parte, como hemos visto, a resultas de una política estatal que de forma creciente estimulaba a tales movimientos para fines políticos. La participación política y la negociación parecían ofrecer posibilidades nuevas y atractivas. Al mismo tiempo, aparecieron también partidos leninistas que competirían con las tendencias que predominaban en los movimientos obreros latinoamericanos antes de 1917.

El prestigio inmenso de la Revolución rusa sirvió para inspirar a los militantes de todo el continente. Los primeros partidos comunistas, sin embargo, sufrieron mucho a causa de las disputas entre facciones y de los efectos de la persecución. Con la excepción parcial de Chile, los partidos continuaron siendo relativamente pequeños y su influencia en el movimiento obrero fue leve hasta, como mínimo, las postrimerías del decenio. Sin embargo, durante los años veinte lograron en varios casos crear sindicatos entre grupos que antes no estaban organizados; los ejemplos más notables de ello son los campesinos de algunas partes de México, Perú y Chile, y los trabajadores administrativos de Argentina y Chile.

En contraste con los socialistas y los anarcosindicalistas, los comunistas pretendían combinar —bajo la dirección del partido— estrategias dirigidas tanto a

la participación electoral como a la organización de sindicatos (incluyendo la atención a las ganancias económicas inmediatas). Los comunistas también hacían hincapié en que el imperialismo era uno de los obstáculos principales contra los que debían luchar las clases trabajadoras. Su análisis afirmaba que el movimiento obrero podía sacar provecho de las rivalidades entre sectores de las burguesías local e internacional por medio de alianzas temporales que permitirían avanzar al movimiento revolucionario de gran alcance. Por consiguiente, los comunistas apoyaban a veces a gobiernos nacionalistas que trataban de limitar la penetración extranjera en las economías nacionales. Los anarcosindicalistas, en cambio, veían pocas diferencias entre el capital nacional y el extranjero, y consideraban que el nacionalismo no era nada más que una ideología burguesa.

Las estrategias de los partidos comunistas variaban un poco de un país a otro, sobre todo en los primeros años, pero en general estaban informadas por una serie de ideas relativas a la naturaleza feudal de las sociedades latinoamericanas, el necesario paso de la región por una serie de etapas históricas (en especial, la etapa de la revolución burguesa) y el carácter temporalmente progresista de la burguesía nacional. Estos análisis eran el origen de estrategias dirigidas a acelerar la revolución burguesa y la industrialización nacional.

La Internacional Comunista prestaba relativamente poca atención a América Latina, excepción hecha de México, antes de los últimos años veinte. A partir de 1928, empero, el Comintern entró en lo que se denomina su «tercer período» (que duró hasta la adopción de tácticas frentepopulistas en 1935) e hizo grandes esfuerzos por obtener la adhesión a su nueva e intransigente línea de «clase contra clase». Esta política se oponía, entre otras cosas, a la colaboración de los comunistas con los socialistas y otros elementos no comunistas; su adopción en América Latina, por ejemplo, contribuyó a poner fin a un frente electoral moderadamente prometedor en Brasil —el Bloco Operário e Camponês (véase más adelante)— e hizo que en varios países los comunistas abandonaran las organizaciones obreras existentes y creasen sindicatos y federaciones independientes encabezados por ellos mismos. En 1929, en un congreso celebrado en Montevideo, los comunistas organizaron la Confederación Sindical Latino-Americana, que tenía que abarcar todo el continente. Poco después, los partidos comunistas latinoamericanos celebraron sus primeros mítines conjuntos en Buenos Aires, con la asistencia de delegados de catorce países, en los cuales pasaron revista al papel de los partidos en toda la región y procuraron que la práctica estuviese conforme con la política del «tercer período».

El primer partido comunista latinoamericano había aparecido en México en 1919, del seno de un pequeño grupo socialista. El nacionalista indio M. N. Roy organizó el nuevo partido con el estímulo del bolchevique Michael Borodin, que a la sazón estaba en México, principalmente, al parecer, en misión comercial. El partido llevó una existencia precaria durante sus primeros años, debido en parte a un liderazgo fluctuante que no siempre estaba familiarizado con las condiciones que se daban en México. El primer secretario general, José Allen, resultó ser un agente del servicio de información militar de los Estados Unidos. El propio Roy, que había huido de los Estados Unidos al entrar éstos en la primera guerra mundial, se marchó de México en 1920, para asistir al segundo congreso del Comintern, y nunca volvió. Otros militantes extranjeros desempeñaron pape-

les importantes en diversos momentos de los primeros años del partido: el japonés Sen Katayama, el suizo Alfred Stirner (Edgar Woog), y varios comunistas de los Estados Unidos y de otras partes.

Después de que abandonaran la CGT anarcosindicalista en 1921 (véase anteriormente), los comunistas encontraron dificultades para mantener lazos efectivos con el movimiento obrero, aunque tuvieron más éxito organizando a los campesinos, sobre todo en el estado de Veracruz. A mediados de los años veinte, Bertram Wolfe, miembro del Partido Comunista de los Estados Unidos, dirigió la reorganización del partido mexicano con el fin de eliminar supuestas tendencias anarquistas que preocupaban al Comintern desde hacía algún tiempo. En el período 1926-1927, el partido ya ejercía considerable influencia entre los trabajadores del ferrocarril y algunos mineros. La estrategia sindical de los comunistas había consistido, generalmente, en trabajar a través de la CROM, pero, ante el desorden que reinaba en esa organización en 1928, y de acuerdo con la política del Comintern en el «tercer período», el partido creó una organización independiente dirigida por él mismo. La Confederación Sindical Unitaria de México, que así se llamaba la nueva organización, fue durante un tiempo, a principios del decenio de 1930, una fuerza importante en el movimiento obrero.

Las divisiones que desde hacía mucho perturbaban el movimiento obrero argentino persistieron durante el decenio de 1920. La sindicalista FORA IX siguió siendo la más fuerte de las confederaciones sindicales de la nación, y una de sus principales filiales controlaba virtualmente los puertos. En 1922, la FORA IX, que englobaba a los comunistas, cambió su nombre por el de Unión Sindical Argentina (USA). La FORA V, que era más pequeña, continuó representando a una importante corriente anarquista dentro del movimiento obrero. También existían varios grupos independientes, entre los que destacaban los trabajadores del ferrocarril, que fueron la base de otra organización nacional, la Confederación Obrera Argentina (COA), fundada en 1926. Los sindicalistas y los independientes, que buscaban beneficios concretos para sus afiliados, entablaron diversas formas de negociación política con el Estado. Los gobiernos del Partido Radical de los años veinte se mostraron a menudo receptivos, pues esperaban obtener votos de la clase trabajadora y, en todo caso, eran más tratables que los patronos.

Al finalizar el decenio, el movimiento obrero argentino seguía dividido en tres confederaciones nacionales (la USA, la FORA y la COA), varios agrupamientos independientes y una nueva organización sindical comunista, el Comité de Unidad Sindical Clasista. Poco después, no obstante, las principales confederaciones —excepto la anarquista FORA— se unieron para formar la Confederación General del Trabajo (CGT). El grupo militar que se hizo con el poder en 1930 siguió una política de gran hostilidad para con el movimiento obrero y, si bien una parte de la CGT estaba dispuesta a colaborar con el nuevo régimen, las posibilidades de avenencia resultaron escasas. Ante el paro creciente y la represión estatal, el movimiento obrero argentino —a pesar de notables luchas por parte de los trabajadores de las industrias cárnica y del petróleo, entre otros— sufrió serios reveses a principios del decenio de 1930 y perdió gran parte de lo que había ganado durante el decenio anterior.

El grupo que formó el Partido Comunista en Argentina nació de una escisión que se había producido entre los socialistas en 1917 a causa de la participación

en la primera guerra mundial. Los socialistas partidarios de la neutralidad acabaron fundando otra organización, el Partido Socialista Internacional (PSI) en 1918, el cual, durante el año siguiente, votó a favor del ingreso en la Internacional Comunista. El PSI se convirtió oficialmente en el Partido Comunista en diciembre de 1920. Los socialistas, en su convención de 1921, rechazaron (por 5.000 votos contra 3.600) una propuesta para adherirse al Comintern. Muchos de ellos, no obstante, dejaron el partido para unirse a los comunistas, que eligieron candidatos a cargos locales en varias ciudades durante el decenio de 1920. Dentro del nuevo partido las disputas entre facciones, tanto de izquierdas como de derechas, resultaron enconadas, y hasta las postrimerías del decenio no logró imponer su control el grupo encabezado por Victorio Codovilla y apoyado por el Comintern.

En Chile, el movimiento obrero consiguió soportar la represión del Estado y la severa depresión de la posguerra. El Partido Obrero Socialista (POS) decidió pedir la admisión en el Comintern en diciembre de 1920 y pasó a ser oficialmente el Partido Comunista en enero de 1922. La organización mantuvo una gran autonomía respecto de las directrices del Comintern hasta finales de los años veinte. En las elecciones presidenciales de 1925, los comunistas apoyaron decididamente a un candidato de coalición que obtuvo más del 28 por 100 de los votos. Los comunistas también representaban un elemento importante en el movimiento sindical: la FOCH, la confederación que dominaba las zonas del nitrato y de la minería de carbón, votó a favor de afiliarse a la organización sindical del Comintern en diciembre de 1921. Los anarcosindicalistas, incluyendo la filial chilena de los IWW, continuaron encabezando los principales sindicatos de Santiago y Valparaíso, entre ellos los del ramo marítimo y de la construcción. Sin embargo, después de 1927 la severa represión ejercida por el gobierno de Carlos Ibáñez debilitó seriamente a los partidos y sindicatos de la izquierda.

En Brasil, el acoso, las detenciones y las expulsiones que tuvieron lugar a consecuencia de las huelgas del período 1917-1920 habían diezmado el movimiento obrero, y la represión prosiguió durante todo el decenio, facilitada por el estado de sitio que estuvo en vigor entre 1922 y 1926. Alentados hasta cierto punto por el Estado, los sindicatos amarillos y reformistas continuaron influyendo en una nutrida parte de la clase trabajadora, especialmente en Río de Janeiro y varias ciudades del norte. El movimiento obrero sufrió nuevas escisiones cuando muchos militantes anarcosindicalistas rechazaron gran parte de la anterior estrategia del movimiento y, bajo la influencia del éxito de los bolcheviques, pasaron a apoyar el concepto de un disciplinado partido de vanguardia, que no rechazaba ni la participación política ni las huelgas en pos de objetivos económicos a plazo corto. Aunque el anarcosindicalismo continuó siendo una corriente importante en el movimiento obrero, y la predominante en São Paulo, su posición en la mayoría de las ciudades declinó de forma decisiva, debilitada por la represión y las defecciones.

En Brasil, no surgió ningún partido socialista significativo, y ex anarcosindicalistas fundaron el Partido Comunista en 1922. La nueva organización se estableció gradualmente en varios sindicatos de Río de Janeiro y en 1926 organizó un frente electoral, que más adelante pasaría a llamarse Bloco Operário e Camponês (BOC). En 1927 el BOC hizo campaña a favor de un candidato parlamentario no comunista que resultó elegido y, en el año siguiente, eligió dos miembros

del partido para el Ayuntamiento de Río de Janeiro. El partido sufrió serias defecciones a finales de los años veinte, tanto por parte de los trotskistas como de miembros que se oponían a la política del «tercer período». A pesar de ello, continuó ocupando una posición importante en el movimiento obrero y en 1929 creó una efímera confederación sindical nacional, la Confederação Geral do Trabalho.

El Partido Comunista había mantenido contactos con Luís Carlos Prestes, el joven oficial militar cuyas hazañas al conducir la «columna Prestes» por las regiones apartadas de Brasil entre 1924 y 1927 habían ocupado la imaginación de gran parte del país. Sin embargo, las posturas políticas que Prestes adoptó durante el decenio de 1920 resultaron estar bastante lejos de las comunistas y las relaciones siguieron sin dar fruto hasta el decenio siguiente, momento en que Prestes entró finalmente en el partido que iba a encabezar durante más de cuarenta años.

Conclusión

En 1930 la pequeña clase trabajadora urbana de finales del siglo XIX ya había experimentado grandes cambios. Aunque las economías latinoamericanas, como productoras de artículos básicos, seguían hallándose ligadas fundamentalmente a Europa y América del Norte, la industria en los países grandes había crecido de forma significativa. En casi todas partes, los trabajadores habían creado instituciones para defenderse, adquirido experiencia y, en algunos casos, mejorado sus condiciones de vida y trabajo. Sus luchas habían dado origen a un importante conjunto de leyes sociales y a un creciente papel del Estado en las cuestiones laborales: legados que resultarían ambiguos y que sirvieron también como instrumentos para contener a la clase trabajadora dentro del orden imperante. Movimientos obreros que se habían formado en las luchas de los decenios anteriores representaban en la mayoría de los países una fuerza capaz de influir en la dirección de la vida nacional. No obstante, las doctrinas de los movimientos de antes de 1930 generalmente perdieron terreno ante los movimientos populistas, nacionalistas y estatistas, que dominaron la política en gran parte de América Latina durante los decenios posteriores a 1930. Sin embargo, el propio populismo era una reacción a la lucha de clases y a la movilización real y potencial de la clase trabajadora. Sus raíces pueden verse claramente en los acontecimientos y políticas de los años anteriores.

ENSAYOS BIBLIOGRÁFICOS

Abreviaturas

Se han utilizado las siguientes abreviaturas para los trabajos que se citan repetidamente en los ensayos bibliográficos:

HAHR	*Hispanic American Historical Review*
HALC	*Historia de América Latina de Cambridge*
HM	*Historia Mexicana*
JIAS	*Journal of Inter-American Studies and World Affairs*
JLAS	*Journal of Latin American Studies*
LARR	*Latin American Research Review*
L-BR	*Luso-Brazilian Review*
TA	*The Americas*

1. *América Latina y la economía internacional, 1870-1914*

Los estudiosos que se ocupan de la historia económica de América Latina en el período 1870-1914 son singularmente afortunados porque gran parte, mejor dicho, la mayor parte de lo que necesitan encontrar pueden hallarlo en Roberto Cortés Conde y Stanley J. Stein, eds., *Latin America: a guide to economic history 1830-1930*, Berkeley, 1977. Los editores proporcionan en su introducción una útil visión general de problemas y otros asuntos, a la vez que cada una de las secciones de las bibliografías magistralmente comentadas que se dedican a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú lleva también, a modo de prefacio, un ensayo interpretativo y evaluador escrito por un estudioso de renombre. Teniendo ya a nuestra disposición una lista de recursos tan excepcionalmente valiosa, que incluye más de 4.500 elementos, el presente ensayo se concentrará en los estudios que datan de años más recientes y se ocupan de la matriz internacional del desarrollo regional de América Latina, citando de vez en cuando obras escritas anteriormente, pero no incluidas en la mencionada bibliografía exhaustiva. Se hace especial hincapié en las tesis de doctorado. Hay otras bibliografías que hacen referencia a países individuales: por ejemplo, Enrique Florescano y otros, eds., *Bibliografía general del desarrollo económico de México, 1500-1976*, México, 1980, es una obra excelente.

Un lugar muy bueno para empezar a comprender el período son las obras de índole más general que hablan de la participación de América Latina en la economía internacional. Pascal Arnaud, *Estado y capitalismo en América Latina: casos de México y Argentina*, México, 1981, representa una forma de abordar el tema; basándose en la experiencia de dos países grandes en la época 1820-1910, el autor intenta dar una impresión general, quizá demasiado extensa, de la transición al capitalismo en América Latina. Más satisfactorios, por atenerse mejor a los datos, son los once estudios que contiene D. C. M. Platt, ed., *Business imperialism, 1840-1930: an inquiry based on British experience in Latin America*, Nueva York, 1977. Véase también Irving Stone, «The composition and distribution of British investment in Latin America, 1865 to 1913», tesis doctoral inédita, Universidad de Columbia, 1962.

Otras obras que tratan explícitamente de la penetración extranjera, generalmente concentrándose en los distintos países, son Joseph B. Romney, «American interests in Mexico: development and impact during the rule of Porfirio Díaz, 1876-1911», tesis doctoral, Utah, 1969; B. W. Aston, «The public career of José Yves Limantour», tesis doctoral, Texas Tech, 1972; Kennett S. Cott, «Porfirian investment policies, 1876-1910», tesis doctoral, Nuevo México, 1979; Robert J. Deger, Jr., «Porfirian foreign policy and Mexican nationalism: a study of cooperation and conflict in Mexican-American relations, 1884-1904», tesis doctoral, Indiana, 1979; Robert H. Lavenda, «The first modernizing attempt: modernization and change in Caracas, 1870-1908», tesis doctoral, Indiana, 1977; Charles E. Carreras, «United States economic penetration of Venezuela and its effects on diplomacy», tesis doctoral, Carolina del Norte, 1971; Benjamin A. Frankel, «Venezuela and the United States, 1810-1888», tesis doctoral, Berkeley, 1964. George E. Carl, *First among equals. Britain and Venezuela, 1810-1910*, Ann Arbor, 1980, muestra cómo antes de la ascensión de un importante enclave de exportación los intereses extranjeros se centraban en el mercado local de importaciones y en el transporte, la banca y las empresas de servicios públicos. Vera B. Reber, *British mercantile houses in Buenos Aires, 1810-1880*, Cambridge, Mass., 1979, llega justo a los decenios que hemos estudiado, pero proporciona una visión especialmente clarificativa del período preparatorio de la expansión de fin de siglo. Véanse también Heraclio Bonilla, *Gran Bretaña y el Perú: los mecanismos de un control económico*, V, Lima, 1977; Dale W. Peterson, «The diplomatic and commercial relations between the United States and Peru from 1883 to 1918», tesis doctoral, Minnesota, 1969; Charles G. Pregger-Roman, «Dependent development in nineteenth century Chile», tesis doctoral, Rutgers, 1975; James Ferrer, Jr., «United States-Argentine economic relations, 1900-1930», tesis doctoral, Berkeley, 1964; Daniel W. Zimmerman, «British influence in the modernization of Chile, 1860-1914», tesis doctoral, Nuevo México, 1977. Steven Topik, «State intervention in a liberal regime: Brazil, 1889-1930», en *HAHR*, 60/4 (1980), pp. 593-616, es un competente artículo revisionista que señala hasta qué punto el gobierno manipuló las condiciones económicas en una época supuestamente liberal. Aparecen estadísticas útiles y una interpretación relativas a la economía internacional y México, Argentina, Brasil y Perú en los cuatro volúmenes de Laura Randall, *A comparative economic history of Latin America*, Ann Arbor, 1977. En el caso de Colombia, esta información se ve complementada por Miguel Urrutia

y Mario Arrubla, eds., *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*, Bogotá, 1970; José Antonio Ocampo, «Desarrollo exportador y desarrollo capitalista colombiano en el siglo XIX», en *Desarrollo y sociedad*, 1979, pp. 139-144, y «Las exportaciones colombianas en el siglo XIX», en *Desarrollo y sociedad*, 1980, pp. 165-226; Frank Safford, *Aspectos del siglo XIX en Colombia*, Medellín, 1977, y *The ideal of the practical*, Austin, 1976, ambos recalcando la respuesta colombiana a los estímulos externos. Sobre Argentina, véase en particular Roberto Cortés Conde, *El progreso argentino, 1880-1914*, Buenos Aires, 1978, y sobre Perú, Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram, *Peru 1890-1977: growth and policy in an open economy*, Londres, 1978.

Aunque los principales países han sido objeto de la mayor parte de la atención de los estudiosos, lo cual es comprensible, también se han examinado algunos de los países menores. Por ejemplo, sobre las repúblicas centroamericanas, Thomas L. Karnes, *Tropical enterprise: the Standard Fruit and Steamship Company in Latin America*, Baton Rouge, 1978, que se ocupa principalmente de Honduras en los años posteriores a 1923; Benjamin Teplitz, «The political and economic foundations of modernization in Nicaragua; the administration of José Santos Zelaya, 1893-1909», tesis doctoral, Howard, 1973; Kenneth V. Finney, «Rosario and the election of 1887; the political economy of mining in Honduras», *HAHR*, 59/1 (1979), pp. 81-107; Thomas R. Herrick, «Economic and political development in Guatemala during the Barrios Period, 1871-1885», tesis doctoral, Chicago, 1968; David J. McCreery, «Economic development and national policy, the Ministerio de Fomento of Guatemala, 1871-1885», tesis doctoral, Tulane, 1972; Charles A. Brand, «The background to capitalistic underdevelopment: Honduras to 1913», tesis doctoral, Pittsburgh, 1972; Edward D. Hernández, «Modernization and dependency in Costa Rica during the decade of the 1880s», tesis doctoral, UCLA, 1975; y Mitchell A. Seligson, *Peasants of Costa Rica and the development of agrarian capitalism*, Madison, 1980.

El sector de los transportes, en especial los ferrocarriles, que atrajo tanto capital y tanta atención de las empresas extranjeras, ha sido muy estudiado, como es natural. Véanse, por ejemplo, Thomas K. O'Horo, «American foreign investments and foreign policy: the railroad experience, 1865-1898», tesis doctoral, Rutgers, 1976; James H. Neal, «The Pacific age comes to Colombia: the construction of the Cali-Buenaventura route, 1854-1882», tesis doctoral, Vanderbilt, 1971; Delmer G. Ross, «The Construction of the railroads in Central America», tesis doctoral, California en Santa Bárbara, 1970; Hugo DeClerco, «The development of the communications and transportation infrastructure of Argentina's more advanced economy, 1850-1914», tesis doctoral, Florida, 1973; William J. Flemming, Jr., «Regional development and transportation in Argentina: Mendoza and the Gran Oeste Argentino Railroad, 1885-1914», tesis doctoral, Indiana, 1976; Paul B. Goodwin, «The Central Argentine Railway and the economic development of Argentina, 1854-1881», *HAHR*, 57/4 (1977), pp. 613-632; Colin Lewis, *British Railways in Argentina, 1857-1914*, Londres, 1983; Robert B. Oppenheimer, «Chilean transportation development: the railroad and socio-economic change in the Central Valley, 1840-1885», tesis doctoral, UCLA, 1976; Dawn A. Wiles, «Land transportation within Ecuador, 1822-1954», tesis doctoral, Louisiana State, 1971; Robert H. Mattoon, Jr., «Railroads, coffee, and the growth of big bu-

siness in São Paulo, Brazil», *HAHR*, 57/2 (1977), pp. 273-295; John G. Chapman, «Steam, enterprise, and politics; the building of the Veracruz-Mexico City Railway, 1837-1880», tesis doctoral, Texas, 1971; Arthur P. Schmidt, «The social and economic effect of the railroad in Puebla and Veracruz, Mexico, 1867-1911», tesis doctoral, Indiana, 1974; la más notable de todas, John H. Coatsworth, *Growth against development: the economic impact of railroads in Porfirian Mexico*, De Kalb, 1981.

Otros sectores, especialmente las industrias exportadoras, también han llamado la atención de los estudiosos: véanse, por ejemplo, Walter Gómez-D'Angelo, «Mining in the economic development of Bolivia, 1900-1970», tesis doctoral, Vanderbilt, 1977; y David A. Denslow, Jr., «Sugar production in Northeastern Brazil and Cuba, 1858-1908», tesis doctoral, Yale, 1974. Entre otros estudios del sector de minerales cabe citar Kenneth V. Finney, «Precious metal mining and the modernization of Honduras: in quest of El Dorado (1880-1900)», tesis doctoral, Tulane, 1973; Joanne F. Przeworski, «The decline of the copper industry in Chile and the entrance of North American capital, 1870-1916», tesis doctoral, Universidad de Washington, 1978; John P. Olinger, «Dreyfus Frères, guano and Peruvian government finance: 1869-1880, a chapter in economic imperialism», tesis doctoral, SUNY-Binghamton, 1973, que trata de la fastidiosa cuestión de hasta qué punto Perú utilizó eficazmente este auge de la exportación; Charles H. McArver, «Mining and diplomacy: the United States interests at Cerro de Pasco, Peru, 1976-1930», tesis doctoral, Carolina del Norte, 1977. El caso del nitrato chileno ha despertado el interés de muchos estudiosos. Véanse, por ejemplo, uno de los primeros estudios, Joseph R. Brown, «The Chilean nitrate industry in the nineteenth century», tesis doctoral, Louisiana State, 1954; Markos J. Mamalakis, «The role of government in the resource transfer and resource allocation process; the Chilean nitrate sector, 1880-1930», en Gustav Ranis, ed., *Government and economic development*, New Haven, 1971; Thomas F. O'Brien, Jr., *The nitrate industry and Chile's critical transition, 1870-1891*, Nueva York, 1982, «The Antofagasta Company: a case study of peripheral imperialism», *HAHR*, 60/1 (1980), pp. 1-31, y «Chilean elites and foreign investors: Chilean nitrate policy 1880-2», *JLAS*, 11/1 (1979), pp. 101-121; Michael Monteón, *Chile in the nitrate era. The evolution of economic dependence 1880-1930*, Madison, 1982; Michael A. Meeropol, «On the origins of the Chilean nitrate enclave», tesis doctoral, Wisconsin, 1973; y Harold Blakemore, *British nitrates and Chilean politics 1886-1896*, Londres, 1974. Pierre Vayssiere, *Un siècle de capitalisme minier au Chile, 1830-1930*, París, 1980, es de alcance más amplio, pero se ocupa de algunos de los mismos temas.

Sobre la agricultura de exportación, Charles W. Berquist, *Coffee and conflict in Colombia, 1886-1910*, Durham, 1978, examina las tensiones que surgen cuando el sector de exportación es propiedad de ciudadanos del país. Marco Palacios, *Coffee in Colombia 1850-1970: an economic, social, and political history*, Cambridge, 1980, muestra la constante necesidad de disgregación en el análisis describiendo las distintas repercusiones que el auge del café tuvo en la tenencia de la tierra en regiones diferentes de los mismos países. Otros estudios de la agricultura latinoamericana que merecen citarse son Jeffrey A. Lamia, «Money, sheep, and economic crisis in Argentina, 1852-1900», tesis doctoral, Universidad de Nueva

York, 1979; Rolf Sternberg, «Farms and farmers in an estanciero world, 1856-1914: origin and spread of commercial grain farming on the humid pampa», tesis doctoral, Syracuse, 1971; Noemí M. Girbal de Blacha, *Los centros agrícolas en la provincia de Buenos Aires*, Buenos Aires, 1980; William A. Svec, «A study of the socio-economic development of the modern Argentine estancia, 1852-1914», tesis doctoral, Texas, 1966; Richard D. Weigle, «The sugar interests and American diplomacy in Hawaii and Cuba, 1893-1903», tesis doctoral, Yale, 1939; Mauricio Domínguez, «The development of the technological and scientific coffee industry in Guatemala, 1830-1930», tesis doctoral, Tulane, 1970; David J. McCreery, «Coffee and class: the structure of development in liberal Guatemala», *HAHR*, 56/3 (1976), pp. 438-460; Thomas H. Holloway, *The Brazilian coffee valorization of 1906: regional politics and economic dependence*, Madison, 1975. Al igual que Holloway, Eugene W. Ridings también trata de vincular fenómenos económicos al contexto social en «Class sector unity in an export economy: the case of nineteenth-century Brazil», *HAHR*, 58/3 (1978), pp. 432-450. También es útil Ivar Erneholm, *Cacao production of South America: historical development and present geographical distribution*, Gotemburgo, 1948.

Hay diversas historias regionales que a veces casi son lo mismo que un estudio sectorial, pero que suelen tener un alcance más complejo e iluminan los aspectos empíricos de las teorías referentes a la expansión de las exportaciones y ponen en guardia contra las generalizaciones prematuras o sin reservas. Tres de tales estudios que se proyectaron como paralelos premeditados están relacionados con Brasil: Robert M. Levine, *Pernambuco in the Brazilian Federation, 1889-1937*, Stanford, 1978; Joseph L. Love, *São Paulo in the Brazilian Federation, 1889-1937*, Stanford, 1980; y John D. Wirth, *Minas Gerais in the Brazilian Federation, 1889-1937*, Stanford, 1977. Todavía no se han hecho análisis comparados de esta clase que se ocupen de regiones de otras partes de América Latina, pero se han realizado historias locales y regionales muy perceptivas que estudian otras partes del continente: Mark Wasserman, *Capitalists, caciques and revolution: elite and foreign enterprise in Chihuahua, 1854-1911*, Chapel Hill, 1984; Alexander M. Saragoza, «The formation of a Mexican elite: the industrialization of Monterrey, Nuevo León, 1880-1920», tesis doctoral, California en San Diego, 1978; Allen Wells, «Family elites in a boom-and-bust economy: the Molinas and Peóns of Porfirian Mexico», *HAHR*, 62/2 (1982), pp. 224-253; Harry E. Cross, «The mining economy of Zacatecas, Mexico, in the nineteenth century», tesis doctoral, Berkeley, 1976; Kenneth A. Hardy, «Access and differentiation: the case of Buenos Aires province, Argentina, 1880-1914», tesis doctoral, Carolina del Norte, 1978; Donna J. Guy, «Politics and the sugar industry in Tucumán, Argentina, 1870-1900», tesis doctoral, Indiana, 1978; Arthur F. Liebscher, «Commercial expansion and political change: Santa Fe province, 1897-1916», tesis doctoral, Indiana, 1975; David C. Johnson, «Social and economic change in nineteenth century Santander, Colombia», tesis doctoral, Berkeley, 1975; y Richard P. Hyland, «A fragile prosperity: credit and agrarian structure in the Cauca Valley, Colombia, 1851-87», *HAHR*, 62/3 (1982), pp. 369-406.

Otras obras tratan de los cambios generalizados en las condiciones de trabajo, en parte como consecuencia de la inmigración y en parte atribuibles a la naturaleza de las nuevas pautas de actividad económica. Friedrich Katz, *Servidum-*

bres agrarias en México del porfiriato, México, 1977, y «Labor conditions on haciendas in Porfirian Mexico», *HAHR*, 54/1 (1974), pp. 1-47. Para un estudio más detallado de la bibliografía referente a la mano de obra rural en la Hispanoamérica de este período, véase *HALC*, VII, ensayo bibliográfico 5. Sobre Brasil, véanse en particular Michael M. Hall, «The origins of mass immigration in Brazil, 1871-1914», tesis doctoral, Columbia, 1969, y Thomas H. Holloway, *Immigrants on the land. Coffee and society in São Paulo, 1886-1934*, Chapel Hill, 1980. Hay aportaciones importantes en Kenneth Duncan e Ian Rutledge, eds., *Land and labor in Latin America: essays on the development of agrarian capitalism in the nineteenth and twentieth centuries*, Cambridge, 1977. Para un estudio de la bibliografía relativa a la mano de obra urbana en este período, véase *HALC*, VII, ensayo bibliográfico 9.

2. *América Latina y la economía internacional desde la primera guerra mundial hasta la depresión mundial*

El presente ensayo se concentra en material que hace referencia a América Latina en conjunto y en ciertas obras de especial utilidad desde un punto de vista comparativo. Para países individuales en este período, véanse los ensayos bibliográficos, *HALC*, IX y X. Este es un período de creciente integración en la economía mundial, especialmente en el decenio de 1920. No es extraño, pues, comprobar que la mayor parte del material más rico de la época es de origen extranjero y fue producido en inglés. Lógicamente, también fue el extranjero el que percibía América Latina en conjunto. Ambos factores se reflejan en este repaso de información secundaria; el material de origen extranjero es excepcionalmente valioso siempre y cuando se tenga presente su contexto.

El libro más notable sobre la expansión norteamericana en este período, tanto por sus datos como por su información cualitativa, es C. Lewis, *America's stake in international investments*, Washington, 1938. También son importantes M. Winkler, *Investments of U. S. capital in Latin America*, Boston, 1929; J. F. Normano, *The struggle for South America*, Boston, 1931; H. Feis, *The diplomacy of the dollar*, Baltimore, 1950, y M. Wilkins, *The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970*, Cambridge, Mass., 1974. Un excelente estudio comparado es ONU, CEPAL, *Foreign capital in Latin America*, Nueva York, 1955. Sobre la expansión de la banca, C. W. Phelps, *The foreign expansion of American banks*, Nueva York, 1927, y David Joslin, *A century of banking in Latin America*, Londres, 1963, son las fuentes secundarias clave. Fuentes excelentes acerca del papel de Kemmerer en varios países latinoamericanos son R. N. Seidel, «American reformers abroad: the Kemmerer missions in South America 1923-1931», *Journal of Economic History*, 32/2 (1972), y P. W. Drake, *The money doctor in the Andes. The Kemmerer missions*, Durham, Carolina del Norte, 1989. M. Marsh, *The bankers in Bolivia*, Nueva York, 1928, merece citarse por el interés excepcional de la obra, aunque abarca sólo un país.

Apuntalando el interés extranjero hubo un gran aumento del movimiento de

información procedente del Ministerio de Comercio de los Estados Unidos. Existen incontables manuales y estudios especiales que se refieren a este período y tienen un valor incalculable; además, dado que era frecuente que el mismo autor estudiara varios países diferentes, el citado material es muy útil a efectos de comparación. Merecen una mención especial los llamados *Commercial and Industrial Handbooks* del decenio de 1920, los diversos estudios de países efectuados por C. A. McQueen y publicados en la Trade Promotion Series, por ejemplo, *Peruvian public finance*, Washington, 1926, a los que siguieron varios *Tariff Handbooks*. Los *Comercial Reports* son menos amplios en el decenio de 1920 que en el de 1930, pero vale la pena usarlos. En el lado británico, los informes del Departamento de Comercio Ultramarino (*Economic conditions in...*) son una de las mejores fuentes de información sobre las condiciones económicas en los distintos países y contienen bastantes datos estadísticos. En muchos países, la comunidad de habla inglesa local tenía un floreciente periódico de negocios en este período y vale la pena consultarlo (por ejemplo, *Review of the River Plate, West Coast Leader*). La *South American Journal*, que se publicaba en Londres, tiene un valor incalculable como fuente de datos financieros y comerciales.

Hay dos importantes historias económicas generales de América Latina en conjunto que dedican cierto espacio a este período: W. P. Glade, *The Latin American economies*, Nueva York, 1969, y Celso Furtado, *The economic development of Latin America*, Cambridge, 1970. Un libro excepcional por su combinación de marco conceptual, carácter interdisciplinario y contenido empírico sigue siendo F. H. Cardoso y E. Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, 1971. Una serie útil para las comparaciones debido a la metodología parecida es ONU, *Análisis y proyecciones*; los estudios de los diferentes países se publicaron a finales del decenio de 1950 y principios del de 1960, y contienen excelentes apéndices estadísticos. El *Economic survey of Latin America 1949*, de CEPAL, es un volumen especialmente útil debido a su larga serie histórica. J. W. Wilkie, *Statistics and national policy*, supl. 3, UCLA, *Statistical abstract of Latin America*, 1974, también es una fuente de datos buena y uniforme. Entre los libros que se ocupan específicamente de la industrialización están ONU, *Process of industrialisation in Latin America*, 1966; G. Wythe, *Industry in Latin America*, Nueva York, 1949²; D. M. Phelps, *Migration of industry to South America*, Nueva York, 1936, y F. S. Weaver, *Class, state, and industrial structure: the historical process of South American industrial growth,* Westport, 1980. R. Thorp, ed., *Latin America in the 1930's: the role of the periphery in world crisis*, Londres, 1984, es un estudio reciente del efecto de la depresión de 1929 que contiene mucho material referente a los dos decenios anteriores y procura combinar el análisis comparado con estudios detallados de los países a cargo de Enrique Cárdenas y E. V. K. Fitzgerald para México; Victor Bulmer-Thomas para América Central; Flavio Versiani y Marcelo de Paiva Abreu para Brasil; Arturo O'Connell para Argentina; José Antonio Ocampo, Rosemary Thorp y Carlos Londoño para Colombia y Perú, y Gabriel Palma para Chile.

Varios estudios macroeconómicos de países examinan la relación con la economía internacional y prestan suficiente atención a este período, por lo que son especialmente útiles para una perspectiva comparativa.

Sobre Brasil, véanse W. Dean, *The industrialisation of São Paulo 1880-1945*,

Austin, 1969; Celso Furtado, *Formação econômica do Brasil,* Río de Janeiro, 1959. Stanley J. Stein, *Brazilian cotton manufacturing*, Cambridge, Mass., 1957; A. V. Villela y W. Suzigan, *Política do governo e crescimento da economía brasileira, 1889-1945*, Río de Janeiro, 1973; C. M. Paláez, «An economic analysis of the Brazilian coffee support program 1906-1945: theory, policy and measurament», en C. M. Paláez, ed., *Coffee and economic development*, São Paulo, 1973; N. Villela Luz, *A luta pela industrialização no Brasil*, São Paulo, 1961; F. R. Versiani y M. T. R. O. Versiani, «A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribução», *Estudos Económicos*, 5/1 (1975); F. R. Versiani, «Industrial investment in an "export" economy: the Brazilian experience before 1914», *Journal of Development Studies*, 7/3 (1980); A. Fishlow, «Origins and consequences of import substitution in Brazil», en L. Di Marco, ed., *International economics and development: essays in honor of Raul Prebisch*, Nueva York, 1974; Wilson Cano, *Raízes da concentração industrial em São Paulo*, São Paulo, 1977.

Sobre Argentina, véanse C. Díaz-Alejandro, *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven, 1970; G. Di Tella y M. Zymelman, *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, 1967; J. Fodor y A. O'Connell, «La Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX», *Desarrollo Económico*, 13 (1973), pp. 13-65; E. Gallo, «Agrarian expansion and industrial development in Argentina 1880-1930», en Raymond Carr, ed., *Latin American Affairs, St. Antony's Papers*, n.º 22, Oxford, 1970.

Sobre México, J. Womack, «The Mexican economy during the Revolution, 1910-1920: historiography and analysis», *Marxist Perspectives*, 1/4 (invierno, 1978), es un soberbio artículo de orientación y estudio de una extensa información; C. W. Reynolds, *The Mexican economy: twentieth century structure and growth*, New Haven, 1970, y L. Solís, *La realidad mexicana*, México, 1970, son historias económicas especialmente sólidas del período. Véase también Lorenzo Meyer, *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero, 1917-1942*, México, 1972.

Sobre Chile, véanse O. Muñoz, *Crecimiento industrial de Chile 1914-1965*, Santiago, 1968; J. G. Palma, «Growth and structure of Chilean manufacturing industry from 1830 to 1935», tesis doctoral inédita, Oxford, 1979; H. W. Kirsch, *Industrial development in a traditional society: the conflict between entrepreneurship and modernisation in Chile*, Gainesville, 1977.

Sobre Colombia, véanse L. Ospina Vásquez, *Industria y protección en Colombia 1810-1930*, Medellín, 1955; M. Palacios, *El café en Colombia 1850-1970: una historia económica, social y política*, Bogotá, 1979; J. A. Ocampo y S. Montenegro, «La crisis mundial de los años treinta en Colombia», *Desarrollo y sociedad*, 8 (1982); S. Montenegro, «Historia de la industria textil en Colombia 1900-1945», tesis de licenciatura inédita, Universidad de los Andes, Bogotá, 1982; J. A. Bejarano, «El fin de la economía exportadora y los orígenes del problema agrario», *Cuadernos Colombianos*, 6, 7, 8 (Medellín, 1975); W. McGreevery, *An economic history of Colombia, 1845-1930*, Cambridge, 1971.

Sobre Venezuela, véase B. S. McBeth, *Juan Vicente Gómez and the oil companies in Venezuela, 1908-1935*, Cambridge, 1983.

Sobre Perú, véanse R. Thorp y G. Bertram, *Peru 1890-1977: growth and policy in an export economy*, Londres, 1978; P. Klarén, *Modernisation, dislocation*

and Aprismo: origins of the Peruvian Aprista Party, Austin, 1973; C. Boloña, «Protectionism and liberalism in Peru 1880-1980», tesis doctoral inédita, Oxford, 1981, y R. Miller, «British business in Peru 1883-1930», tesis doctoral inédita, Cambridge, 1979.

Sobre Cuba, véase H. C. Wallich, *Monetary problems of an export economy. The Cuban experience, 1914-1947*, Cambridge, Mass., 1950.

Sobre Bolivia, véase L. Whitehead, «El impacto de la Gran Depresión en Bolivia», *Desarrollo Económico* (1972).

Sobre Uruguay, véase M. H. J. Finch, *A political economy of Uruguay since 1870*, Londres, 1981.

Y sobre América Central, véase Ciro F. S. Cardoso y H. Pérez Brignoli, *Centroamérica y la economía occidental (1520-1930)*, San José, 1977.

Un campo relativamente inexplorado es el papel del Estado. Pero, sobre Brasil, véanse, por ejemplo, Steven Topik, «The evolution of the economic role of the Brazilian state, 1889-1930», *JLAS*, 11/2 (1979), y «State intervention in a liberal regime: Brazil 1889-1930», *HAHR*, 60/4 (1980), y S. Schwartzman, «Empresarios y política en el proceso de industrialización. Argentina, Brasil, Australia», *Desarrollo Económico* (1973). Parecido descuido es típico de todos los asuntos relativos a la economía interna: virtualmente no hay material de tipo comparativo o continental, en parte porque el material secundario referente a países individuales todavía no es muy sólido en el caso de este período. Sin embargo, el número de estudios solventes de países individuales crece con rapidez, como indican claramente los ensayos bibliográficos de *HALC*, IX y X.

Finalmente, sobre la economía internacional misma hay abundante bibliografía secundaria. Sobre este período, véanse, por ejemplo, G. Hardach, *The First World War 1914-1918*, Londres, 1977 (hay trad. cast.: *La primera guerra mundial, 1914-1918*, Crítica, Barcelona, 1986). D. H. Aldcroft, *From Versailles to Wall Street 1919-1929*, Londres, 1977 (hay trad. cast.: *De Versalles a Wall Street, 1919-1929*, Crítica, Barcelona, 1985), y C. P. Kindleberger, *The world in depression 1929-1939*, Londres, 1973 (hay trad. cast.: *La crisis económica, 1929-1939*, Crítica, Barcelona, 1985). Las referencias bibliográficas de las dos obras son una fuente excelente de información sobre obras anteriores. Libros clásicos que han hecho notables aportaciones son M. T. Copeland, *A raw commodity revolution*, Cambridge, Mass, 1938 (Harvard Business Research Studies, 19); H. B. Lary, *The United States in the world economy*, Ministerio de Comercio de los Estados Unidos, Washington, 1943; J. F. Rowe, *Primary commodities in international trade*, Cambridge, 1965, y P. L. Yates, *Forty years of foreign trade: a statistical handbook with special reference to primary products and underdeveloped countries*, Londres, 1959. Un estudio más antiguo que reviste valor especial para el decenio de 1920 es W. A. Lewis, *Economic survey 1919-39*, Londres, 1949.

3. *América Latina, los Estados Unidos y las potencias europeas, 1830-1930*

Una guía de valor incalculable con más de once mil títulos es David F. Trask, Michael C. Meyer y Roger R. Trask, eds., *A. Bibliography of United States-Latin American relations since 1810*, Lincoln, Nebraska, 1968. Véase también

Michael C. Meyer, ed., *Supplement to a bibliography of United States-Latin American relations since 1810*, Lincoln, Nebraska, 1979. Varios países tienen guías de la bibliografía secundaria correspondiente a su historia diplomática. Una de las mejores es Daniel Cosío Villegas, *Cuestiones internacionales de México*, México, 1966. Una buena introducción general a la historia de las relaciones internacionales de América Latina es Harold Eugene Davis, John J. Finan y F. Taylor Peck, *Latin American diplomatic history: an introduction*, Baton Rouge, 1977. Un análisis más teórico del dilema internacional de América Latina es Leopoldo Zea, *América Latina y el mundo*, Buenos Aires. Este análisis debe leerse conjuntamente con otra interpretación clásica, Arthur P. Whitaker, *The western hemisphere idea: its rise and decline*, Ithaca, Nueva York, 1954. Para cuestiones relativas a la organización y el derecho internacionales deben consultarse John C. Dreir y otros, *International organization in the western hemisphere,* Syracuse, Nueva York, 1968, y C. Neale Ronning, *Law and politics in inter-American diplomacy*, Nueva York, 1963.

Para una presentación más detallada de las relaciones de los Estados Unidos con América Latina, véase Graham Stuart y James Tigner, *Latin America and the United States*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1975[6]. Véase también Gordon Connell-Smith, *The United States and Latin America: an historical analysis of inter-American relations*, Londres, 1974, y un tratamiento más general desde una perspectiva diferente en Lloyd C. Gardner, Walter LaFeber y T. McCormick, *The creation of the modern American Empire, U.S. diplomatic history*, Londres, 1973, así como las diversas obras de William Appleman Williams. Wilfrid Hardy Callcott, *The western hemisphere: its influence on United States policies to the end of World War II*, Austin, 1968, es una crónica equilibrada de las relaciones en el hemisferio y el contexto internacional. El estudio básico de la doctrina Monroe continúa siendo Dexter Perkins, *A history of the Monroe Doctrine*, Boston, 1955. Para estudios concretos de las relaciones de América Latina con los Estados Unidos, véanse, por ejemplo, Frederick Pike, *Chile and the United States, 1880-1962*, Notre Dame, Indiana, 1963, y *The United States and the Andean Republics: Peru, Bolivia, and Ecuador*, Cambridge, Mass., 1977; Karl Schmitt, *Mexico and the United States, 1821-1973: conflict and co-existence*, Nueva York, 1974; y Sheldon Liss, *Diplomacy and dependency: Venezuela, the United States, and the Americas*, Salisbury, Dakota del Norte, 1978. Joseph S. Tulchin, *The aftermath of war: World War I and U.S. policy toward Latin America*, Nueva York, 1971, proporciona un buen análisis de la política norteamericana a raíz del cambio de las relaciones entre las potencias. Un análisis de las rivalidades entre potencias en México durante la Revolución se presenta en Friedrich Katz, *The secret war in Mexico: Europe, the United States and the Mexican Revolution*, Chicago, 1981.

Para las rivalidades entre las potencias en el Caribe, el estudio más extenso es Lester Langley, *Struggle for the American Mediterranean: United States-European Rivalry in the Gulf-Caribbean, 1776-1904*, Athens, Georgia, 1976, y *The United States and the Caribbean in the twentieth century*, Athens, Georgia, 1976, y *The United States and the Caribbean in the twentieth century*, Athens, Georgia, 1982. La postura británica en el siglo XIX recibe un tratamiento excelente

en varios ensayos que figuran en R. A. Humphreys, *Tradition and revolt in Latin America, and other essays*, Londres, 1969. Estos ensayos tienen un complemento en Joseph Smith, *Illusions of conflict: Anglo-American diplomacy toward Latin America, 1865-1896*, Pittsburgh, 1979, y Warren Kneer, *Great Britain and the Caribbean, 1901-1913*, East Lansing, Michigan, 1975. Un estudio breve de las posesiones europeas en el siglo XX se presenta en sir Harold Mitchell, *Europe in the Caribbean: the policies of Great Britain, France, and the Netherlands towards their West Indian territories in the twentieth century*, Stanford, 1963. Estudios detallados que hacen hincapié en la interpretación estratégica de la política estadounidense en el Caribe son Dana Munro, *Intervention and dollar diplomacy in the Caribbean, 1900-1921*, Princeton, 1964, y *The U.S. and the Caribbean Republics, 1921-1933*, Princeton, 1974. Hans Schmidt, *The United States occupation of Haiti, 1915-1934*, New Brunswick, Nueva Jersey, 1971, recalca los factores racistas y culturales, y critica muchísimo a los Estados Unidos. Para una presentación equilibrada, véase también David Healy, *Gunboat diplomacy in the Wilson era: the United States in Haiti, 1915-1916*, Madison, Wisconsin, 1976. Los aspectos económicos de la política estadounidense para con Cuba durante el decenio de 1920 se encuentran en Robert Freeman Smith, *The United States and Cuba: business and diplomacy, 1917-1960*, Nueva York, 1960. Un estudio que utiliza la teoría de la dependencia es Jules Benjamin, *The United States and Cuba: hegemony and dependent development, 1880-1934*, Pittsburgh, 1974. Lester Langley emplea el tema de las «guerras coloniales» en *The banana wars: an inner history of American empire, 1900-1934*, Lexington, Kentucky, 1983. Sobre Panamá y los Estados Unidos, véase W. LaFeber, *The Panama Canal*, Nueva York, 1978.

La participación económica de Gran Bretaña se trata en dos estudios excelentes de D. C. M. Platt, *Latin America and British trade, 1860-1914*, Londres, 1972, y *Business imperialism 1840-1930: an inquiry based on British experience in Latin America*, Nueva York, 1977. El estudio clásico de las inversiones norteamericanas durante el período es Cleona Lewis, *America's stake in international investments*, Nueva York, 1938. Entre los estudios importantes publicados recientemente cabe citar Mira Wilkins, *The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914*, Cambridge, Mass., 1974, y *The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970,* Cambridge, Mass., 1974. La influencia de la idea del mundo abierto y el concepto diplomático de la reciprocidad como factores en la política latinoamericana de los Estados Unidos se analizan en Robert Freeman Smith, «Reciprocity», en Alexander DeConde, ed., *Encyclopedia of American foreign policy: studies of the principal movements and ideas*, Nueva York, 1978, vol. III. Varios casos estudiados desde perspectivas diferentes se presentan en Marvin Bernstein, ed., *Foreign investment in Latin America: cases and attitudes*, Nueva York, 1966. Robert Freeman Smith, *The United States and Revolutionary Nationalism in Mexico, 1916-1932*, Chicago, 1972, abarca la reacción norteamericana al nacionalismo económico de esta Revolución. Véase también Lorenzo Meyer, *Mexico and the United States in the oil controversy 1917-42*, Austin, 1977. Un buen estudio de las relaciones económicas con Colombia después de 1920 se encuentra en Stephen J. Randall, *The diplomacy of modernization: Colombian-*

American relations, 1920-1940, Toronto, 1977. Para la rivalidad entre los Estados Unidos y Europa en el campo de la aviación, véase Wesley Phillips Newton, *The perilous sky: U.S. aviation diplomacy and Latin America, 1919-1931*, Miami, Florida, 1978.

Rollie E. Poppino, *International communism in Latin America: a history of the movement, 1917-1963*, Glencoe, Illinois, 1964, es un buen estudio. Puede reforzarse con una estupenda colección de documentos en edición de Stephen Clissold, *Soviet relations with Latin America, 1918-1968: a documentary survey*, Londres, 1970.

4. *La población de América Latina, 1850-1930*

A falta de un análisis general, exceptuando los capítulos pertinentes de Nicolás Sánchez-Albornoz, *La población de América latina: desde los tiempos precolombinos al año 2000*, Madrid, 1977[2], que aquí se han puesto al día, el lector deberá valerse de libros y artículos referentes a los países individuales para seguir el desarrollo de la población latinoamericana en el período comprendido entre 1870 y 1930. Para Argentina, CELADE (Centro Latinoamericano de Demografía), *Temas de población de la Argentina: aspectos demográficos*, Santiago de Chile, 1973, y Zulma Recchini de Lattes y Alfredo E. Lattes, eds., *La población de Argentina*, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1975, han compilado estudios paralelos que proporcionan una visión global de las principales variables demográficas a partir de 1889. *La población de Cuba*, Centro de Estudios Demográficos, La Habana, 1976, se concibió de la misma manera, pero no cuenta con el respaldo de una investigación previa tan detallada. Para Brasil a partir de 1800, T. W. Merrick y D. H. Graham, *Population and economic development in Brazil: 1800 to the present*, Baltimore, 1979, trata de encontrar el equilibrio entre la presentación cronológica y el tratamiento diacrónico de los temas. El Centro de Estudios de Población y Desarrollo de Lima, por su parte, ha hecho un notable intento de reconstrucción histórica en su *Informe demográfico del Perú: 1970*, Lima, 1972. Sin embargo, no se confeccionó ni un solo censo en Perú entre 1876 y 1940, lo cual significa que la utilidad del estudio es limitada. Sobre México, los dos volúmenes de Moisés González Navarro, *Población y sociedad en México (1900-1970)*, México, 1974, aunque muy documentados, carecen de la técnica analítica que usan los demógrafos en los libros mencionados.

Se encuentran compilaciones de estadísticas relativas a la historia demográfica de Chile en M. Mamalakis, *Historical statistics of Chile*, vol. II, Westport, Connecticut, 1980, y de Uruguay en J. Rial, *Estadísticas históricas de Uruguay, 1850-1930*, Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay, cuaderno 4, Montevideo, 1980, que debe complementarse con J. J. Pereira y R. Trajtenberg, *Evolución de la población total y activa en el Uruguay, 1908-1957*, Instituto de Economía, publicación 26, Montevideo, 1966. J. Rial y J. Klaczko, *Uruguay: el país urbano*, Montevideo, 1981, aunque se ocupa principalmente del proceso de urbanización en la actualidad, constituye el mejor sustituto de la historia de la población uruguaya que todavía no tenemos. La primera historia demográfica de un

país latinoamericano, El Salvador, ya se escribió en 1942. R. Barón Castro, *La población de El Salvador: estudio acerca de su desenvolvimiento desde la época prehispánica hasta nuestros días*, Madrid, 1942 (reimpresión, Universidad Centroamericana Simeón Cañas, 1978). Aunque la obra ha quedado anticuada, ninguna otra la ha sustituido todavía. Panamá tiene un estudio general reciente de O. Jaén Suárez, *La población del istmo de Panamá del siglo XVI al XX: estudio sobre la población y los modos de organización de las economías, las sociedades y los espacios geográficos*, Panamá, 1978. Para los demás países centroamericanos, véase Ciro F. S. Cardoso y H. Pérez Brignoli, *Centroamérica y la economía occidental (1520-1930)*, San José, 1977. Para Venezuela, J. Paéz Celis, *Ensayo sobre la demografía económica de Venezuela*, Dirección General de Estadística y Censos Nacionales, Caracas, 1974, aunque se refiere de forma específica a años más recientes, contiene algunas referencias retrospectivas. F. Moya Pons, «Nuevas consideraciones sobre la historia de la población dominicana: curvas, tasas y problemas», en *Seminario sobre problemas de población de la República dominicana*, Santo Domingo, 1975, pp. 37-63, se ocupa brevemente del crecimiento demográfico de Santo Domingo, mientras que A. Averanga Mollinedo, *Aspectos generales de la población boliviana*, La Paz, 1974, hace lo mismo en el caso de Bolivia. D. M. Rivarola y otros, *La población del Paraguay*, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción, 1974, proporciona, de un modo poco sistemático, datos precisos sobre Paraguay.

Los estudios siguientes han rectificado varias estimaciones previas de la población latinoamericana correspondiente a 1850, 1900 y 1930: R. Barón Castro, «El desarrollo de la población hispanoamericana (1492-1950)», *Journal of World History*, 5 (1959), pp. 325-343; C. A. Miró, *La población de América Latina en el siglo XX*, CELADE, Santiago de Chile, 1965; CELADE, «América Latina: población total por países. Año 1970», *Boletín demográfico*, 6 (1970); véase también *Boletín demográfico*, 32 (1983).

Entre los componentes del cambio demográfico, el factor de la migración internacional ha sido el más estudiado. Gran parte de la bibliografía al respecto es de tipo conmemorativo y su interés es principalmente marginal. En lo que se refiere al tamaño del movimiento, W. F. Willcox, *International migrations*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1929, aunque anticuada, sigue siendo útil, pero conviene complementarla con estudios más recientes, tales como Z. L. Recchini de Lattes y A. E. Lattes, *La población de Argentina*, para Argentina, y M. S. Ferreira Levi, «O papel de migração internacional na evolução de população brasileira (1872-1972)», *Revista de saúde pública*, supl. 8 (1974), pp. 49-90, para Brasil. Giorgio Mortara, «Pesquisas sôbre populações americanas», *Estudos brasileiros de demografia*, I (1947), pp. 1-227, y Gino Germani, «Mass immigration and modernization in Argentina», en I. L. Horowitz, ed., *Masses in Latin America*, Nueva York, 1970, pp. 289-330, entre otros, han comentado desde el punto de vista numérico varios aspectos del efecto que la inmigración surtió en la demografía de América Latina. Chiara Vangelista, «Immigrazione, struttura produttiva e mercato del lavoro in Argentina a in Brasile (1876-1914)», *Annali della Fondazione Luigi Einaudi*, 10 (1975), pp. 197-216, y *Le braccia per la fazenda. Immigrati e «caipiras» nella formazione del mercato del lavoro paulista (1850-1930)*, Milán, 1982, y R. Cortés Conde, *El progreso*

argentino, 1880-1914, Buenos Aires, 1979, también exploran las condiciones socioeconómicas que provocaron la emigración europea. Aunque ambos autores se basan en información referente a un solo país, Italia, su enfoque es general. Thomas H. Holloway, *Immigrants on the land. Coffee and society in São Paulo, 1886-1934*, Chapel Hill, Carolina del Norte, 1980, por su parte, examina la inmigración en el contexto específico de São Paulo.

Abundan los estudios de migraciones que hacen referencia a grupos étnicos, aunque en proporción inversa a su importancia como grupo. No hay historias detalladas de la migración italiana, española o portuguesa, pero sobre la emigración de alemanes a Chile, véase G. F. W. Young, *The Germans in Chile: immigration and colonization*, Center for Migration Studies, Nueva York, 1974, y a Rio Grande do Sul, véase J. Roche, *A colonização alemã no Rio Grande do Sul*, 2 vols., Porto Alegre, 1969; sobre la emigración de galeses a la Patagonia, véase G. Williams, «The Structure and process of Welsh emigration to Patagonia», *Welsh History Review*, 8 (1976), pp. 42-74; la de irlandeses a la provincia de Buenos Aires, véase J. C. Korol y H. Sábato, *«The Camps»: inmigrantes irlandeses en la provincia de Buenos Aires, 1870-1890*, Buenos Aires, 1979; y la de franceses a Uruguay, véase M. Marenales Rossi y G. Bourdé, «L'immigration française et le peuplement de l'Uruguay (1830-1860)», *Cahiers des Amériques latines*, 16 (1977), pp. 7-32.

En lo que se refiere a los inmigrantes no europeos, se han dedicado muchos estudios a los japoneses, sobre todo en Brasil: Hiroshi Saito, *O japonês no Brasil: estudo de mobilidade e fixaçao*, São Paulo, 1961; Teiiti Suzuki, *The Japanese immigrant in Brazil*, 2 vols., Tokio, 1969; J. T. Cintra, *La migración japonesa en Brasil (1908-1958)*, México, 1971, y A. Rocha Nogueira, *A immigração japonesa para a lavoura cafeira paulista (1908-1922)*, Río de Janeiro, 1973. Los chinos que se instalaron en América Latina también han sido objeto de varios artículos: por ejemplo, E. Chang-Rodríguez, «Chinese labor migration into Latin America in the nineteenth century», *Revista de Historia de América*, 45-46 (1958), pp. 375-397, y J. Pérez de la Riva, «Demografía de los culíes chinos en Cuba (1853-1874)», *Revista de la Biblioteca Nacional José Martí*, 57 (1966), pp. 3-32. Aunque su obra se ocupa principalmente de Santo Domingo, José del Castillo, *La inmigración de braceros azucareros en la República dominicana, 1900-1930*, Santo Domingo, 1978, ofrece un panorama general de la migración en las Antillas a principios del siglo en curso. Para Cuba, esta obra conviene complementarla con H. Pérez de la Riva, «La inmigración antillana en Cuba durante el primer tercio del siglo XX», *Revista de la Biblioteca Nacional José Martí*, 66 (1975), pp. 75-88.

En cuanto a la inmigración africana durante el pasado siglo, aparte de las estimaciones que hay en Philip D. Curtin, *The African slave trade. A census*, Madison, 1969, véanse Franklin W. Knight, *Slave society in Cuba during the nineteenth century*, Madison, 1970, para Cuba; Robert Conrad, *The destruction of Brazilian slavery, 1850-1888*, Berkeley, 1972, para Brasil; y J. V. Lombardi, *The decline and abolition of negro slavery in Venezuela 1820-1854*, Westport, Connecticut, 1971, para Venezuela. Además, R. W. Slenes, «The demography and economics of Brazilian slavery: 1850-1888», tesis doctoral inédita, Universidad de Stanford, 1976, ha estudiado la migración interna y las características demográficas de los esclavos negros en Brasil.

Entre las diversas obras que tratan de la emigración de mexicanos a los Estados Unidos, el estudio más detallado sobre el período anterior a 1930 es Lawrence A. Cardoso, *Mexican emigration to the United States, 1897-1931: socio-economic patterns*, Tucson, 1980.

A falta de cifras relativas a la migración interna que sean tan precisas como las que existen en el caso de los movimientos internacionales, los estudiosos necesitan reconstruir este flujo interno. O bien se empieza examinando la discrepancia entre el lugar de nacimiento y el de residencia, tal como se reflejan en los formularios del censo, o se empieza con las tablas de supervivencia o, finalmente, se comparan las tasas de crecimiento entre dos censos. Para todos estos métodos se necesitan censos, que no siempre se levantaron. Hasta el momento se han aplicado a sólo dos países, Argentina y Brasil; véanse Z. L. Recchini de Lattes y A. E. Lattes, *Migraciones en la Argentina. Estudio de las migraciones internas e internacionales, basado en datos censales, 1869-1960*, Instituto Torcuato di Tella, Buenos Aires, 1969, y D. H. Graham y S. Buarque de Hollanda Filho, *Migration, regional and urban growth and development in Brazil. A selective analysis of the historical record, 1872-1970*, Instituto de Pesquisas Económicas, São Paulo, 1971. En vez de ello, Jorge Balán se ocupa de la migración interna desde un punto de vista comparativo en «Migrações internas no desenvolvimento capitalista no Brasil: ensai histórico-comparativo», en J. Balán, ed., *Centro e periferia no desenvolvimento brasileiro*, São Paulo, 1974, pp. 109-184, o considera una región solamente en «Migraciones, mano de obra y formación de un proletariado rural en Tucumán, Argentina, 1870-1914», *Demografía y economía*, 10/2 (1976), pp. 201-234. Sobre Chile, véase Ann Hagerman Johnson, «Internal migration in Chile to 1920: its relationship to the labor market, agricultural growth, and urbanisation», tesis doctoral inédita, Universidad de California, Davis, 1978. M. E. Castellanos de Sjostrand, «La población de Venezuela. Migraciones internas y distribución espacial, 1908-1935», *Semestre histórico*, I (1975), pp. 5-62, examina el asunto en relación con Venezuela.

Con respecto a los determinantes del crecimiento natural, la evolución de la esperanza de vida ha permitido a Eduardo A. Arriaga, al principio con la colaboración de Kingsley Davis, y luego él solo, seguir la marcha de la mortalidad en América Latina: véanse E. A. Arriaga y K. Davis, «The pattern of mortality change in Latin America», *Demography*, 6 (1969), pp. 223-242, y E. A. Arriaga, *Mortality decline and its effects in Latin America*, Institute of International Studies, Universidad de California, Berkeley, 1970. Empleando el mismo método, Jorge L. Somoza ha concentrado su atención en Argentina en *La mortalidad en la Argentina entre 1869 y 1960*, Instituto Torcuato di Tella, Buenos Aires, 1971. Para las grandes epidemias de cólera y fiebre amarilla, véanse J. S. Ward, *Yellow fever in Latin America: a geographical study*, Centre for Latin American Studies, Universidad de Liverpool, 1972 (Monograph series, 3), y D. B. Cooper, «Brazil's long fight against epidemic disease, 1849-1917, with special emphasis on yellow fever», *Bulletin of the New York Academy of Medicine*, 51 (1975), pp. 672-696. Faltan estudios detallados de la variabilidad de las cosechas y la nutrición, así como de la incidencia de las enfermedades más comunes y de los progresos de la medicina y el saneamiento. Sobre la fertilidad, O. Andrew Collver, *Birth rates in Latin America: new estimates of historical trends and fluctua-*

tions, Institute of International Studies, Berkeley, 1965, elabora un esquema general para el siglo XX, pero no hay nada sobre el siglo XIX. En un nivel nacional, merece señalarse la obra de Maria S. Müller sobre Argentina, *La mortalidad en Buenos Aires entre 1855 y 1960*, Buenos Aires, 1974.

La interacción de diversas variables demográficas en una zona específica no se ha estudiado detalladamente, pero véase, por ejemplo, J. Casey Gaspar, *Limón: 1880-1940. Un estudio de la industria bananera en Costa Rica*, San José, 1979, que habla de la región costarricense de Limón, y Z. L. Recchini de Lattes, *La población de Buenos Aires. Componentes demográficos del crecimiento entre 1855 y 1960*, Instituto Torcuato di Tella, Buenos Aires, 1971, sobre la ciudad de Buenos Aires.

5. *La Hispanoamérica rural, 1870-1930*

El estudio de la historia rural de Hispanoamérica, que quedó virtualmente olvidado después de un breve período de interés en el decenio de 1930, se ha ampliado de forma impresionante durante los últimos dos decenios. Ello se ha debido, en primer lugar, al entusiasmo por el proceso de modernización y, más recientemente, a que se han puesto al descubierto las raíces y el mecanismo de la dependencia. La época colonial, desde el siglo XVI hasta el XVIII, es la que ha atraído más atención y, tradicionalmente, a los mejores estudiosos, mientras que el período de después de la segunda guerra mundial era escenario de intensa actividad por parte de antropólogos, economistas y sociólogos, además de historiadores. Entre los dos extremos, la comprensión de la historia rural del siglo XIX y comienzos del XX va mejorando, pero permanece relativamente inexplorada. A pesar de ello, cuenta ya con una base lo bastante firme como para debatirla.

Tres congresos internacionales han producido colecciones de monografías. *Les problèmes agraires des Amériques Latines*, París, 1967; Enrique Florescano, ed., *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*, México, 1975, y Kenneth Duncan e Ian Rutledge, eds., *Land and labour in Latin America*, Cambridge, 1977. Aparte de un puñado de ensayos que aparecen en estos volúmenes e intentan abarcar el conjunto de la región, muy pocos estudiosos, sin duda amedrentados por la tremenda variedad y discontinuidad de América Latina, han tratado de hacer análisis comparados y amplios. C. Kay, «Comparative development of the European manorial system and the Latin American hacienda system», tesis doctoral inédita, Universidad de Sussex, 1971; Shane Hunt, «The economics of haciendas and plantations in Latin America», manuscrito inédito, 1972; y la conocida Eric Wolf y Sidney Mintz, «Haciendas and plantations in Middle America and the Antilles», *Social and Economic Studies*, 6/1 (1957), pp. 380-412, son algunos de los autores que se han esforzado en subir a un nivel de abstracción por encima de la monografía. Magnus Mörner se ha preocupado siempre por la visión general y sus «The Spanish American hacienda: a survey of recent research and debate», *HAHR*, 53/2 (1973), pp. 183-216, y «A comparative study of tenant labor in parts of Europe, Africa and Latin America 1700-1900», *LARR*, 5/2 (1970), pp. 3-15, son excelentes puntos de partida. A. J. Bauer, «Rural workers in Spanish America: problems of peonage and oppression», *HAHR*, 59/1

(1979), pp. 34-63, y el debate que sigue en la sección Forum de la misma revista, *HAHR*, 59/3 (1979), pp. 478-489, hace un repaso de algunos de los asuntos y trabajos recientes. Alain de Janvry, *The agrarian question and reformism in Latin America,* Baltimore, 1981, trata de los aspectos más amplios correspondientes a los años recientes y su obra tiene consecuencias teóricas para el período 1870-1930.

En México, la mejor obra actual acerca de la historia rural gira en torno al docto centro de la Dirección de Estudios Históricos (INAH) en Ciudad de México. Los *Informes Generales* de dicho instituto son guías buenas para conocer lo que se ha publicado sobre la cuestión. El volumen 91 de la *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales* (enero-marzo 1978) está dedicado a la hacienda mexicana en los siglos XIX y XX; la *Historia Mexicana* contiene gran número de artículos sobre este tema. Entre otras obras, las actas más recientes de la periódica Reunion of Mexican and North American Historians, *El trabajo y los trabajadores en la historia de México*, México y Tucson, 1979, y especialmente, dentro de este volumen, los ensayos de John Womack, Jr., y Enrique Florescano son valiosos. D. A. Brading, ed., *Caudillo and peasant in the Mexican revolution*, Cambridge, 1980, es una aportación importante, y las monografías siguientes, seleccionadas entre la abundante bibliografía reciente, son excelentes: Arturo Warman, *Y venimos a contradecir: los campesinos de Morelos y el estado nacional*, México, 1976; Jan Bazant, *Cinco haciendas mexicanas*, México, 1975; John Womack, Jr., *Zapata and the Mexican Revolution*, Nueva York, 1969; Jean Meyer, *La Cristiada*, 3 vols., México, 1974; Luis González, *Pueblo en vilo*, México, 1968; Paul Friedrich, *Agrarian revolt in a Mexican village*, Englewood Cliffs, 1970; Frans J. Schryer, *The rancheros of the Pisaflores*, Toronto, 1980, y Moisés González Navarro, «La vida social», en Daniel Cosío Villegas, *Historia moderna de México; el Porfiriato*, México, 1957. Friedrich Katz, «Labor conditions on haciendas in Porfirian Mexico: some trends and tendencies», *HAHR*, 54/1 (1974), pp. 1-47, es indispensable.

A menudo, la labor erudita sobre Guatemala y América Central no es posible, por lo que se entiende que no abunde. Severo Martínez Peláez, *La patria del criollo*, Guatemala, 1971, contiene algo de material referente al siglo XIX. También son útiles David Browning, *El Salvador, landscape and society*, Oxford, 1971; Ciro F. S. Cardoso, «La formación de la hacienda cafetalera costarricense en el siglo XIX», en Enrique Florescano, ed., *Haciendas, latifundios, y plantaciones*, y David J. McCreery, «Coffee and class: the structure and development in liberal Guatemala», *HAHR*, 56/3 (1976). Los resultados de las investigaciones de Julio Castellanos Cambranes empiezan a publicarse.

La labor referente a Perú se ha beneficiado del recién creado Archivo del Fuero Agrario (AFA) en Lima, depositario de registros de haciendas y plantaciones confiscadas durante la reforma agraria de 1969, así como de la erudita dirección de Pablo Macera en la Universidad de San Marcos y de José Matos Mar en el Instituto de Estudios Peruanos. Dado que los mejores registros que se conservan en el AFA proceden de las plantaciones de caña de azúcar de la costa norte, la labor ha tendido a concentrarse en esa zona; pero estudiosos de Francia, Gran Bretaña y los Estados Unidos, además de la nueva generación de peruanos, están creando una historia rural donde no existía ninguna. Entre las más útiles se en-

cuentran: Henri Favre, Colin Delavaud, José Matos Mar, *La hacienda en el Perú*, Lima, 1967; Juan Martínez-Alier, *Haciendas, plantations and collective farms*, Londres, 1977; Benjamin Orlove y G. Custred, eds., *Land and power in Latin America: agrarian economies and social processes in the Andes*, Nueva York, 1980; Jean Piel, «À propos d'un soulèvement rural peruvien au début de vingtième siècle: Tocroyoc (1921)», *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 14 (1967); Wilfredo Kapsoli, *Los movimientos campesinos en Cerro de Pasco 1880-1963*, Lima, 1972. Para la plantación de la costa norte, véanse: Pablo Macera, *Cayaltií 1875-1920: organización del trabajo en una plantación azucarera del Perú*, Lima, 1975; Bill Albert, *The Peruvian sugar industry 1880-1920*, Norwich, 1976; Peter Klarén, «The social and economic consequences of modernization in the Peruvian sugar industry, 1870-1930», en Duncan y Rutledge, eds., *Land and labour*; Peter Blanchard, «The recruitment of workers in the Peruvian sierra at the turn of the century: the enganche system», *Inter-American Economic Affairs*, 33/3 (1980); Michael J. González, *Plantation agriculture and social control in northern Peru, 1875-1933*, Austin, 1984. Véase también Florencia C. Mallon, *The defence of community in Peru's Central Highlands. Peasant struggle and capitalist transition, 1860-1940*, Princeton, 1983. Una obra paralela a ésta en la zona azucarera de Tucumán, Argentina, es Donna Guy, «The rural working class in nineteenth century Argentina: forced plantation labor in Tucumán», *LARR*, 13/1 (1978), y Jorge Balán, «Migraciones, mano de obra y formación de un proletariado rural en Tucumán, Argentina, 1870-1914», *Demografía y Economía*, 10/2 (1976).

Sobre Ecuador y Colombia, véanse Rafael Baraona, «Una tipología de haciendas en la sierra ecuatoriana», en Óscar Delgado, ed., *Las reformas agrarias en la América Latina*, México, 1965; Michael Taussig, «The evolution of rural wage labour in the Cauca Valley of Colombia, 1700-1970», en Duncan y Rutledge, eds., *Land and labour*; Malcolm Deas, «A Colombian coffee state: Santa Bárbara, Cundinamarca, 1870-1912», en *ibidem*; David C. Johnson, «Economic and social change in nineteenth century Colombia: Santander, 1850-1885», tesis doctoral inédita, Berkeley, 1977; Pierre Gilhodes, «Agrarian struggles in Colombia», en R. Stavenhagen, ed., *Agrarian problems and peasant movements in Latin America*, Garden City, Nueva York, 1970; Marco Palacios, *Coffee in Colombia, 1850-1970*, Cambridge, 1980; William P. McGreevey, *An economic history of Colombia*, Cambridge, 1971; Charles Bergquist, *Coffee and conflict in Colombia, 1886-1910*, Durham, Carolina del Norte, 1978; Catherine Legrand, «From public lands into private properties: landholding and rural conflict in Colombia, 1870-1936», tesis doctoral inédita, Universidad de Stanford, 1980.

Entre las obras nuevas acerca de Bolivia cabe citar Ramiro Condarco Morales, *Zarate «El Temible» Willka: historia de la rebelión indígena de 1899*, La Paz, 1965; Erwin P. Greishaber, «Survival of Indian communities in nineteenth-century Bolivia: a regional comparison», *JLAS*, 12/2 (1980); Silvia Rivera Cisicanqui, «La expansión del latifundio en el altiplano boliviano: elementos para la caracterización de una oligarquía regional», *Avances*, 2 (La Paz, 1978); Andrew Pearse, «Peasants and revolution: the case of Bolivia», *Economy and Society*, 1/3 (1972). Para Chile, véanse C. Kay, *op. cit.*; Brian Loveman, *Struggle in the countryside: politics and rural labor in Chile, 1919-1973*, Bloomington, 1976;

A. J. Bauer, *Chilean rural society from the Spanish Conquest to 1930*, Cambridge, 1975; y Maurice Zeitlin, *The Civil Wars in Chile: the bourgeois revolutions that never were*, Princeton, 1984.

6. *Economías y sociedades de plantaciones en el Caribe español, 1860-1930*

Para un estudio de la bibliografía referente a la historia del azúcar en Cuba, Puerto Rico y la República Dominicana en el período *c.*1860-1930, véase *HALC*, IX, ensayos bibliográficos 5, 6 y 7.

7. *El crecimiento de las ciudades latinoamericanas, 1870-1930*

A modo de introducción son especialmente útiles varios estudios importantes de las ciudades latinoamericanas que van más allá del período 1870-1930: Jorge Enrique Hardoy, ed., *Urbanization in Latin America: approaches and issues*, Nueva York, 1975, en especial los artículos de Hardoy y los de Richard M. Morse; Richard M. Morse, ed., *Las ciudades latinoamericanas*, 2 vols., México, 1973 (I, *Antecedentes*; II, *Desarrollo histórico*), y José Luis Romero, *Latinoamérica: las ciudades y las ideas*, México, 1976. Además, hay artículos útiles en las siguientes colecciones: Institute des Hautes Études de l'Amérique Latine, *Villes et régions en Amérique Latine*, París, 1970 (hay trad. cast. en México, 1973), con estudios sobre Cuzco, Medellín, Guadalajara y las ciudades brasileñas de Minas Gerais; y Richard P. Schaedel, Jorge E. Hardoy y Nora Scott Kinzer, eds., *Urbanization in the Americas from its beginnings to the present*, La Haya, 1978, especialmente los artículos de Alejandro Rofman, Richard M. Morse, James R. Scobie, Roberto Cortés Conde y Nancy López de Nisnovich, Spencer L. Leitman y Jorge Balán.

Para información general sobre los problemas y asuntos de la urbanización en este período, los lectores encontrarán utilísimas las percepciones de disciplinas ajenas a la historia. Los sociólogos han sido los más productivos, empezando por estudios influyentes tales como Andrew H. Whiteford, *Two cities of Latin America: a comparative description of social classes*, Beloit, Wisconsin, 1960, estimulante comparación de Popayán, Colombia, y Querétaro, México, que luego se ha concentrado exclusivamente en Popayán en *An Andean city at mid-century: a traditional urban society*, East Lansing, Michigan, 1977; Phillip M. Hauser y Leo F. Schnore, eds., *The study of urbanization*, Nueva York, 1965, en especial los capítulos de Gideon Sjoberg y de Schnore, y Gerald Breese, ed., *Urbanization in newly developing countries*, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969. Otras obras útiles escritas por sociólogos son John Walton, *Elites and economic development: comparative studies on the political economy of Latin American cities*, Austin, 1977, y Bryan Roberts, *Cities of peasants. The political economy of urbanization in the third world*, Londres, 1978, así como los estudios más especializados de José Luis de Imaz, *Estructura social de una ciudad pampeana*, 2 vols., Buenos Aires, 1965, y Mary C. Megee, *Monterrey, Mexico: internal patterns and external relations*, Chicago, 1958. Estudios útiles a cargo de economis-

tas que miden acontecimientos contemporáneos situándolos sobre un trasfondo histórico son, entre otros, Arthur S. Morris, «Urban growth patterns in Latin America with illustrations from Caracas», *Urban Studies*, 15/3 (1978), pp. 299-312; Pedro Pinchas Geiger, *Evolução da rede urbana brasileira*, Río de Janeiro, 1963, y el capítulo de Martin T. Katzman en John D. Wirth y Robert L. Jones, eds., *Manchester and São Paulo: problems of rapid urban growth*, Stanford, 1977. Hay un eficaz resumen de percepciones antropológicas en Richard P. Schaedel, «The anthropological study of Latin American cities in intra- and interdisciplinary perspective», *Urban Anthropology*, 3/2 (1974), pp. 139-170. En una importante obra primeriza, *Town and country in Brazil*, Nueva York, 1956, Marvin Harris utilizó de forma interesante la labor práctica de los antropólogos para producir un análisis histórico de la sociedad en una pequeña población brasileña. Entre estudios parecidos se cuentan el análisis que Ruben Reina hace de una capital de provincias en *Paraná: social boundaries in an Argentine city*, Austin, 1973, y Eugene A. Hammel, *Power in Ica: the structural history of a Peruvian community*, Boston, 1969. Otro modelo de estudio de un caso es obra de un geógrafo, Charles S. Sargent, *The spatial evolution of Greater Buenos Aires, 1870-1930*, Tempe, Arizona, 1974. Como es natural, los estudios de arquitectos y urbanistas aportan información valiosa sobre los fenómenos urbanos. Entre los estudios representativos están Peter W. Amato, *An analysis of the patterns of elite residential areas in Bogotá, Colombia*, Ithaca, 1968; Carlos Altezar y Hugo Barachini, *Historia urbanística y edilicia de la ciudad de Montevideo desde su fundación colonial hasta nuestros días*, Montevideo, 1971; José Xavier Martini y José María Peña, *La ornamentación en la arquitectura de Buenos Aires*, 2 vols., Buenos Aires, 1966-1967 (I, *1800-1900;* II, *1900-1940*), y Carlos Martínez, *Bogotá: sinopsis sobre su evolución urbana, 1536-1900*, I, Bogotá, 1976.

Utilísima para orientarse, tanto por su bibliografía como por sus sugerencias temáticas y metodológicas, es la serie de artículos de Richard M. Morse en *LARR*, 1/1 (1965), pp. 35-74; 6/1 (1971), pp. 3-52; y 6/2 (1971), pp. 19-75. Entre otros artículos útiles de Morse citaremos «The development of urban systems in the Americas in the nineteenth century», *JIAS*, 17/1 (1975), pp. 4-26; «Latin American cities; aspects of function and structure», *Comparative Studies in Society and History*, 4 (1961-1962), pp. 473-493, y «Trends and patterns of Latin American urbanization, 1750-1920», *ibidem*, 16/4 (1974), pp. 416-447; «Primacía, regionalización, dependencia: enfoques sobre las ciudades latinoamericanas en el desarrollo nacional», *Desarrollo Económico*, 11/41 (1971), pp. 55-85; y «A prolegomenon to Latin American urban history», *HAHR*, 52/3 (1972), pp. 359-394. Eugene F. Sofer y Mark D. Szuchman han aportado otro trabajo provocativo con «City and society: their connection in Latin American historical research», *LARR*, 14/2 (1979), pp. 113-129. Un importante punto de partida para información bibliográfica de carácter general lo proporciona Martin H. Sable, *Latin American urbanization*, Metuchen, New Jersey, 1971. El investigador también necesita consultar publicaciones que van apareciendo, entre ellas, *Latin American urban research*, 6 vols., Beverly Hills, 1971-1978; *Urban history yearbook*, Leicester, 1974; *Urbanism past and present*, Milwaukee, 1976, y el *Journal of Urban History*, Beverly Hills, 1974.

Los números y las definiciones correspondientes a las poblaciones urbanas,

como se ha sugerido (véase *HALC*, VII, capítulo 7, nota 2), exasperan por su carácter escurridizo. El investigador necesitará primeramente consultar las obras siguientes, que son esfuerzos valiosos por juntar fuentes dispersas y evaluar materiales: el ya mencionado volumen II de *Las ciudades latinoamericanas*, en edición de Morse, que proporciona información sobre las principales ciudades de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Perú y Venezuela entre 1750 y 1920; Richard E. Boyer y Keith A. Davies, *Urbanization in nineteenth-century Latin America: statistics and sources*, Los Ángeles, 1973, con datos relativos a las ciudades principales de Argentina, Brasil, México y Perú; y Jorge Enrique Hardoy y María Elena Langdon, «Análisis estadístico preliminar de la urbanización de América Latina entre 1850 y 1930», *Revista Paraguaya de Sociología*, 42-43 (1978), pp. 115-173, que proporciona comentarios y cuadros de las tasas medias de crecimiento nacional, crecimiento de las ciudades más importantes e índices de primacía referentes a las cuatro ciudades más grandes. Nicolás Sánchez-Albornoz, *La población de América Latina*, Alianza, Madrid, 1977[2], es un análisis meticuloso de tendencias generales de la población por parte de un notable historiador y demógrafo. Otras guías útiles que hablan de problemas más especializados son Alejandro Moreno Toscano, «Cambios en los patrones de organización en México, 1810-1910», *HM*, 22/2 (1972), pp. 160-187; Richard E. Boyer, «Las ciudades mexicanas: perspectivas de estudios en el siglo XIX», aparecida en el mismo número de *HM*, 22/2, pp. 142-159; Richard W. Wilkie, «Urban growth and the transformation of the settlement landscape of Mexico, 1910-1970», en James Wilkie y Michael Meyers, eds., *Contemporary Mexico*, Berkeley, 1976, pp. 99-134; Keith A. Davies, «Tendencias demográficas urbanas durante el siglo XIX en México», *HM*, 21/3 (1972), pp. 481-524; y Zulma L. Recchini de Lattes, *Aspectos demográficos de la urbanización en la Argentina, 1869-1960*, Buenos Aires, 1973.

Las obras generales sobre países individuales de América Latina con frecuencia contienen muchos datos sobre las pautas de urbanización. Entre las que deben consultarse en este sentido se cuentan William P. McGreevery, *An economic history of Colombia, 1843-1930*, Cambridge, 1971; Rory Miller, Clifford T. Smith y John Fisher, eds., *Social and economic change in modern Peru*, Liverpool, 1976, especialmente los artículos de Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram, así como los de Bryan B. Roberts; Carlos F. Díaz Alejandro, *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven, 1970; Ricardo M. Ortiz, *Historia económica de la Argentina, 1850-1930*, 2 vols., Buenos Aires, 1955; James R. Scobie, *Argentina: a city and a nation*, Nueva York, 1971[2]; Manuel Diégues Júnior, *Imigração, urbanisação e industrialização*, São Paulo, 1964; Richard Graham, *Britain and the onset of modernization in Brazil, 1850-1914*, Cambridge, 1968; Tulio Halperín Donghi, *Historia contemporánea de América Latina*, Madrid, 1969, y T. Lynn Smith, *Brazil, people and institutions*, Baton Rouge, 1972[4].

Varias historias urbanas de las ciudades latinoamericanas abarcan un período más extenso que el que tratamos en el presente capítulo. Entre las que contienen capítulos o secciones que se ocupan de los años 1870 a 1930 están Richard M. Morse, *From community to metropolis: a biography of São Paulo*, Gainesville, 1958 (reimpresión, Nueva York, 1971; hay trad. portuguesa en São Paulo, 1970);

Guy Bourdé, *Urbanisation et immigration en Amérique Latine: Buenos Aires*, París, 1974; las obras de José Luis de Imaz y Ruben Reina, ya citadas, que tratan de las ciudades argentinas de Río Cuarto y Paraná; Claude Bataillon, *Ville et campagnes dans la région de México*, París, 1971 (hay trad. cast. en México, 1973); Claude Bataillon y Helène Rivière d'Arc, *Les grands villes du monde: México*, París, 1973 (hay trad. cast. en México, 1973); Helène Rivière d'Arc, *Guadalajara et sa région*, París, 1971 (hay trad. cast. en México, 1973); Theodore E. Nichols, *Tres puertos de Colombia: estudio sobre el desarrollo de Cartagena, Santa Marta, y Barranquilla*, Bogotá, 1973, e Yves Leloup, *Les villes du Minas Gerais*, París, 1970.

Entre los libros que se ocupan en gran parte del período 1870-1930 se encuentran Warren Dean, *The industrialization of São Paulo, 1880-1945*, Austin, 1969; Mark D. Szuchman, *Mobility and integration in urban Argentina: Córdoba in the liberal era*, Austin, 1980; Richard M. Morse, ed., *Lima en 1900: estudio crítico y antología*, Lima, 1973, que se centra en extractos del importante estudio de Joaquín Capelo, *Sociología de Lima*, 4 vols., Lima, 1895-1902; James R. Scobie, *Buenos Aires, plaza to suburb, 1870-1910*, Nueva York, 1974 (hay trad. cast. en Buenos Aires, 1977); y Eugene F. Sofer, *From pale to Pampa: the Jewish immigrant experience in Buenos Aires*, Nueva York, 1980. Véanse también los siguientes artículos: Bainbridge Cowell, Jr., «Cityward migration in the nineteenth century: the case of Recife, Brazil», *JIAS*, 17/1 (1975), pp. 43-63; E. Jeffrey Stann, «Transportation and urbanization in Caracas, 1891-1936», en el mismo número de *JIAS*, pp. 82-100; Gerald M. Greenfield, «Dependency and the urban experience: São Paulo's public service sector, 1885-1913», *JLAS*, 10/1 (1978), pp. 37-59, y Emilía Viotti da Costa, «Urbanización en el Brasil del siglo XIX», en Francisco de Solano, ed., *Estudios sobre la ciudad iberomericana*, Madrid, 1975, pp. 399-432.

8. *La industria en América Latina antes de 1930*

El estudio de la historia primitiva de la industria en América Latina recibió un impulso notable con la publicación de los informes oficiales y los documentos normativos de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas durante los decenios de 1950, 1960 y sucesivos. Otro lo recibió del debate en torno a la dependencia iniciado en los años sesenta, en parte a modo de respuesta del enfoque estructuralista conque la CEPAL abordaba el asunto. Aunque se ha escrito mucho en años recientes, Celso Furtado, *Economic development of Latin America: historical background and contemporary problems*, Cambridge, 1977[2], sigue siendo el planteamiento más sucinto de hipótesis cepalistas. Estableciendo la primacía del decenio de 1930 como punto de partida del proceso de industrialización latinoamericano, Furtado absorbe elementos del desafío revisionista a esta cronología y demuestra los logros de la fabricación en las grandes economías antes de 1929. Estudios nacionales de carácter exhaustivo que pertenecen a la misma escuela son: Aldo Ferrer, *The Argentine economy*, Berkeley, 1967; Celso Furtado, *Economic growth of Brazil*, Berkeley, 1965; Aníbal Pinto, *Chile: un caso de desarrollo frustrado*, Santiago, 1962. Una de las

primeras presentaciones estridentes de la perspectiva de la dependencia se encuentra en André Gunder Frank, *Capitalism and underdevelopment in Latin America: historical studies of Chile and Brazil*, Nueva York, 1969, que arguye que la depresión mundial de 1929 destruyó el sector del comercio exterior de América Latina y puso en marcha la industrialización. Para énfasis parecidos, pero distintos, véase el excelente estudio continental de Ciro F. S. Cardoso y H. Pérez Brignoli, *Historia económica de América Latina*, II, Barcelona, 1979, y el que ahora es el texto clásico sobre el tema, J. V. Levin, *The export economies: their pattern of development in historical perspective*, Cambridge, Mass., 1960. Situada dentro de un marco de dependencia, F. H. Cardoso y E. Faletto, *Dependency and development in Latin America*, Berkeley, 1979, recalca los avances formativos de la fabricación durante la fase de crecimiento inducido por las exportaciones.

Gran número de estas obras se ocupan de temas que van mucho más allá de la industria y la industrialización. Sin embargo, los escritos estructuralistas y dependentistas provocaron una respuesta de todos los lados. Enraizada en la economía clásica y conteniendo abundante material estadístico es la serie especial publicada en New Haven por la Yale University Press bajo los auspicios del Economic Growth Center: W. Baer, *Industrialization and economic development in Brazil*, 1965; T. B. Birnberg y S. A. Resnick, *Colonial development: an econometric study*, 1975; C. F. Díaz Alejandro, *Essays on the economic history of the Argentine republic*, 1970; M. J. Mamalakis, *The growth and structure of the Chilean economy: from independence to Allende*, 1976; C. W. Reynolds, *The Mexican economy: twentieth-century structure and growth*, 1970. Pero el nuevo revisionismo en el debate en torno a la industria y el industrialismo en América Latina puede fecharse de forma más precisa con la aparición del influyente estudio de Warren Dean, *The industrialization of São Paulo, 1880-1945*, Austin, 1969. Dean expuso el verosímil argumento de que el ritmo de industrialización antes de la segunda guerra mundial alcanzaba su máxima rapidez durante los períodos de crecimiento inducido por las exportaciones y, con ello, provocó una polémica que ha dado origen a abundante literatura que pretende vindicar puntos de vista anteriores o sostener hipótesis revisionistas. Aportaciones notables son A. Fishlow, «Origins and consequences of import substitution in Brazil», en E. Di Marco, ed., *International economics and development: essays in honour of Raul Prebish*, Nueva York, 1972; W. Cano, *Raízes da concentração industrial em São Paulo*, São Paulo, 1977; J. M. Cardoso de Mello, *O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e desenvolvimento da economía brasileira*, São Paulo, 1982, y F. R. Versiani, «Before the depression: Brazilian industry in the 1920s», en R. Thorp, ed., *Latin America in the 1930s: the role of the periphery in world crisis*, Londres, 1984. También vinculan la aparición de una base manufacturera al dinámico sector del café estudios descriptivos como, por ejemplo, A. C. Castro, *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*, São Paulo, 1979, y S. Silva, *Expansão cafeeira e orígens da indústria no Brasil*, São Paulo, 1976. Estas obras representan un avance respecto de ejemplos anticuados pero valiosos de una tradición historiográfica anterior, tales como N. Vilela Luz, *A luta pela industrialização do Brasil, 1808 à 1930*, São Paulo, 1961. También han aparecido meritorios estudios de la industria escritos con perspectiva revisionista: por ejemplo, F. R. Versiani, *Industrial investment in an «export» economy:*

the Brazilian experience before 1914, Londres, 1979, que añade una dimensión cuantitativa a la obra precursora de S. J. Stein, *The Brazilian cotton manufacture: textile enterprise in an underdeveloped area, 1850-1950*, Cambridge, Mass., 1957, y A. P. Canabrava, *O desenvolvimento do algodão na provincia de São Paulo, 1861-1875*, São Paulo, 1951.

La calidad del discurso y, de hecho, la extensión de la bibliografía acerca de la primitiva expansión industrial de Brasil sólo tienen igual en el caso de Chile. Desde el decenio de 1960 se han publicado varios textos que abordan directamente el asunto de la fabricación y la expansión industrial antes de 1920. La mayoría de ellos, aunque no todos, arguyen que la primera guerra mundial fue un momento crucial para Chile. Véanse M. Carmagnani, *Sviluppo industriale e sottosviluppo economico: il caso chileno, 1860-1930*, Turín, 1971; C. Hurtado, *Concentración de la población y desarrollo económico: el caso chileno*, Santiago, 1966; H. W. Kirsch, *Industrial development in a traditional society: the conflict of entrepreneurship and modernization in Chile*, Gainesville, 1977; R. Lagos, *La industria en Chile: antecedentes estructurales*, Santiago, 1966; O. Muñoz, *Crecimiento industrial de Chile, 1914-1965*, Santiago, 1968, y *Proceso de la industrialización chilena*, Santiago, 1972. Varios de estos estudios pueden calificarse o bien de neoestructuralistas o de dependentistas «tardíos».

La literatura referente a otros países es menos directa, más difusa. Además del material que acabamos de citar, se encuentra información general sobre la industria mexicana durante el período anterior a 1930 en W. P. Glade y C. W. Anderson, *The political economy of Mexico*, Madison, 1963, y L. Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, 1970. Además, dos excelentes colecciones de ensayos escritos con perspectivas diferentes contienen valioso material estadístico: C. Cardoso, ed., *México en el siglo XIX (1821-1910)*, México, 1980, y E. Pérez López, ed., *Mexico's recent economic growth: the Mexican view*, Austin, 1967. Para un período anterior, el ejemplar estudio de R. A. Potash, *El Banco de Avío de México: el fomento de la industria, 1821-46*, México, 1959, indica lo que puede lograrse. Al igual que en Brasil, la industria textil ha absorbido el interés de los estudiosos: véase, por ejemplo, D. Keremitis, *La industria textil en el siglo XIX*, México, 1973.

Los preceptos difusionistas impregnan gran parte de las obras generales que se han escrito recientemente sobre Argentina: véanse Díaz Alejandro, *Essays*, ed. cit.; R. Cortés Conde, *El progreso argentino, 1880-1914*, Buenos Aires, 1979; R. Cortés Conde y E. Gallo, *La formación de la Argentina moderna*, Buenos Aires, 1967; E. Gallo, «Agrarian expansion and industrial development in Argentina 1880-1930», en Raymond Carr, ed., *Latin American affairs. St Antony's Papers*, n.º 22, Oxford, 1970; V. Vázquez-Presedo, *El caso argentino: migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Buenos Aires, 1971, y *Crisis y retraso*, Buenos Aires, 1978; y G. Di Tella y M. Zymelman, *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, 1967. Estas obras sitúan los orígenes modernos de la industria argentina firmemente en la fase de expansión de las exportaciones. Di Tella y Zymelman, inspirándose en las teorías de la modernización que predominaban en el decenio de 1950 y principios del de 1960, intentan crear una teoría rostoviana de las fases revisada para Argentina y arguyen que las condiciones previas para la industrialización ya existían en 1914, pero

que el desarrollo autosuficiente no tuvo lugar hasta después de 1930. Otros autores tienen una opinión menos negativa del decenio de 1920.

Para otros países, la bibliografía es todavía más fragmentaria y el tema de la industria sólo se ha abordado oblicuamente. Reflejando la pequeñez del sector de fabricación, poco material específico se encuentra en una colección por lo demás excelente de monografías sobre Colombia: R. Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, Bogotá, 1977; D. Chu, *The Great Depression and industrialization in Colombia*, Santa Mónica, 1977; W. P. McGreevey, *An economic history of Colombia, 1845-1930*, Cambridge, 1971; M. Palacios, *Coffee in Colombia, 1870-1970: an economic, social and political history*, Cambridge, 1980; Frank Safford, *The ideal of the practical: Colombia's struggle to form a technical elite*, Austin, 1976. Discutiendo la hipótesis de Levin en *The export economies*, ed. cit., S. J. Hunt, *Growth and guano in nineteenth-century Peru*, Princeton, 1972, presenta un análisis más positivo del clima en que posiblemente la fabricación apareció en Perú a comienzos de siglo. Disponemos de valoraciones diferentes del potencial industrial de Perú en H. Bonilla, *Guano y burguesía*, Lima, 1973, y E. Yepes del Castillo, *Perú 1820-1920: un siglo de desarrollo capitalista*, Lima, 1972. Véase también Thorp y Bertram, *Peru 1890-1977*, citado más adelante.

Varios autores han tratado de integrar máximas estructuralistas y dependentistas con el revisionismo pos-Dean (e incluso crónicas descriptivas anteriores de la fabricación y la industrialización). El intento más afortunado en este sentido ha sido el de F. S. Weaver, *Class, state and industrial structure: the historical process of South American industrial growth*, Westport, 1980. Estudios nacionales igualmente convincentes elaborados desde diversos puntos de vista metodológicos e ideológicos son R. Thorp y G. Bertram, *Peru 1890-1977: growth and policy in an open economy*, Londres, 1978, que presenta muchos datos valiosos sobre la condición de la fabricación, y J. G. Palma, «External disequilibrium and internal industrialization: Chile, 1914-1935», en C. Abel y C. M. Lewis, eds., *Latin America, economic imperialism and the state: the political economy of the external connection from independence to the present*, Londres, 1985. Menos interesado en integrar percepciones anteriores, así como más inclinado a refutarlas, es N. H. Leff, *Underdevelopment and development in Brazil*, 2 vols., Londres, 1982, que yuxtapone varias interpretaciones de la historia de Brasil.

Estas obras recientes han reavivado el interés por los escritos olvidados de estudiosos latinoamericanos que o bien detallaban la evolución de la fabricación o proponían programas para fomentar la industrialización durante el período anterior a 1930. Ejemplos notables de ellos son A. E. Bunge, *La economía argentina*, 4 vols., Buenos Aires, 1928-1930, y *Los problemas económicos del presente*, Buenos Aires, 1920; F. A. Encina, *Nuestra inferioridad económica*, Santiago, 1912, y A. Molina Enríquez, *Los grandes problemas nacionales*, México, 1909, que llamó la atención de todo el continente. De importancia nacional fueron obras tales como F. Alayza Paz Soldan, *La industria: estudio económico, técnico y social*, Lima, 1933; P. L. González, *Chile industrial*, Santiago, 1916; A. Garland, *Reseña industrial del Perú*, Lima, 1902; J. Martínez Lamas, *Riqueza y pobreza del Uruguay*, Montevideo, 1930; O. Morató, *La industria manufacturera en el Uruguay*, Montevideo, 1927. Véanse también A. Dorfman, *Evolución de*

la economía industrial argentina, Buenos Aires, 1938, y R. C. Simonsen, *A indústria em face da economía nacional*, São Paulo, 1937.

Los estudios escritos en aquella época solían utilizar los cada vez más abundantes datos estadísticos compilados por diversos organismos gubernamentales. Aunque la mayoría de los estados latinoamericanos no empezaron a acumular datos macroeconómicos de forma regular hasta el decenio de 1930, anteriores censos nacionales como los efectuados en Argentina en 1895 y 1914, o en Brasil en 1890 y 1920, contenían información valiosa (aunque no siempre digna de confianza). De igual modo, se hicieron estudios industriales parciales durante los primeros decenios del siglo XX, tales como el que se llevó a cabo en Medellín, Colombia, en 1922. Se encuentra material parecido en los estudios e informes oficiales del período producidos por los ministerios de Comercio británico y norteamericano. De vez en cuando estos datos se incluían en textos como, por ejemplo, F. L. Bell, *Colombia: a commercial and industrial handbook*, Washington, D. C., 1923; W. H. Koebel, *South America: an industrial and commercial field*, Londres, 1919; D. M. Phelps, *Migration of industry to South America*, Nueva York, 1936; G. Wythe, *Industry in Latin America*, Nueva York, 1945, y L. J. Hughlett, ed., *Industrialization of Latin America*, Nueva York, 1946.

Diversos aspectos concretos han tendido a dominar los enfoques revisionistas del tema. Se ha escrito mucho, por ejemplo, acerca de las consecuencias de la primera guerra mundial. Además de los estudios sobre Brasil y Chile que hemos indicado, véase R. Miller, «Latin American manufacturing and the First World War: an exploratory essay», *World Development*, 9/8 (1981), para una valoración cauta. Se estudian perturbaciones exógenas aún más antiguas en, por ejemplo, J. C. Chiaramonte, *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina, 1860-1880*, Buenos Aires, 1971. Del efecto de la crisis de Baring se habla en los escritos de Cortés Conde, Gallo y otros que hemos citado antes. Se comenta un poco la política gubernamental y el crecimiento de la fabricación en G. Ranis, ed., *Government and economic development*, New Haven, 1971, y en varias obras más, entre ellas Weaver, *Class, state and industrial structure*. Sin embargo, la investigación más sobresaliente de la política oficial es A. V. Villela y W. Suzigan, *Política do governo e crescimento da economía brasileira, 1889-1945*, Río de Janeiro, 1973, que ofrece un análisis modélico y establece un marco que tiene importancia general para países que no son Brasil. Potash, *El Banco de Avío de México*, es igualmente valioso para principios del siglo XIX. Sobre Argentina, véase también D. J. Guy, «Carlos Pellegrini and the politics of early industrialization, 1873-1906», *JLAS*, 11/1 (1979). Muchos asuntos relacionados con la normativa se tratan en varios ensayos excelentes en Thorp, ed., *Latin America in the 1930s*. Los aranceles, la oferta monetaria y los tipos de cambio son aspectos de la formación de una política económica que han sido objeto de atención especial. Anticuado pero, pese a ello, notable en su especialidad es L. Ospina Vásquez, *Industria y protección en Colombia*, Medellín, 1955. J. C. Nicolau, *Industria argentina y aduana, 1835-54*, Buenos Aires, 1975, es un estudio importante, como lo es también Chiaramonte, *Nacionalismo y liberalismo*. Sobre Brasil, aparte de la obra de F. R. Versiani, véase también M. T. R. O. Versiani, *Proteção tarifária e o crecimento industrial brasileiro dos anos 1906-1912*, Brasilia, 1981. La influencia de la oferta y la política monetarias en el nivel general de actividad

económica la abordan C. M. Peláez y W. Suzigan, *História monetária do Brasil: análise da política, comportamento e instituiçoēs monetárias*, Río de Janeiro, 1976. También son útiles J. Pandía Calógeras, *A política monetária do Brasil*, São Paulo, 1960, C. M. Peláez, *The economic consequences of monetary, fiscal and exchange orthodoxy in Brazil, 1889-1945*, Río de Janeiro, 1971, y E. A. Cardoso, «Exchange rates in nineteenth-century Brazil: an econometric model», *Journal of Development Studies*, 19/2 (1983). Véanse también ensayos en E. Fernández-Hurtado, ed., *Cincuenta años del banco central*, México, 1976, para comentarios acerca de la política monetaria y la fabricación en México durante el decenio de 1920. Existen historias convencionales de la moneda y la banca para la mayoría de las repúblicas latinoamericanas, pero son menos directas. Brasil es excepcional por la calidad de material relativo a la oferta monetaria, el cambio y la industria.

Complemento del foco institucional de los estudios orientados a la normativa es O. Ianni, *Industrialização e desenvolvimento no Brasil*, Río de Janeiro, 1963, que, aunque en gran parte se aleja del período que nos interesa, ofrece algunas percepciones de los aspectos sociales de la industrialización. También son útiles en este sentido Weaver, Kirsch y Bonilla, citados anteriormente. Crónicas ortodoxas que recalcan el papel de los empresarios inmigrantes y las influencias externas en la fabricación primeriza son las de Díaz Alejandro, *Essays*; R. Graham, *Britain and the onset of modernization in Brazil, 1850-1914*, Cambridge, 1968, y V. B. Reber, *British mercantile houses in Buenos Aires, 1810-1880*, Cambridge, Mass., 1979. Y véase Dean, *Industrialisation of São Paulo*. Las aportaciones nacionales en los comienzos del crecimiento industrial se subrayan en L. Ortega, «Nitrates, Chilean entrepreneurs and the origins of the War of the Pacific», *JLAS*, 16/2 (1984), así como en Cano y Cardoso de Mello, citados anteriormente. Con todo, queda mucho por hacer en relación con los orígenes sociales y los miembros de organizaciones industriales como el Club (luego Unión) Industrial Argentino, fundado en Argentina en 1875, y la Sociedad de Fomento Fabril de Chile, organizada en 1883, que se fundaron en la mayoría de los países latinoamericanos a principios de siglo. Más se ha conseguido en términos del trabajo, a pesar de que la mayoría de los escritos se ocupan principalmente del período posterior a 1930, el énfasis no industrial de varias obras y la novedad del tema, todo lo cual impide generalizar. Y el debate en torno al trabajo y el crecimiento industrial se ha ampliado para incluir comentarios directos sobre las tasas salariales y los salarios, factores que influían en la elasticidad de la demanda de manufacturas. Para la bibliografía sobre la clase trabajadora urbana y los primeros movimientos laborales de América Latina, véase *HALC*, VII, ensayo bibliográfico 9.

9. *La clase trabajadora urbana y los primeros movimientos obreros de América Latina, 1880-1930*

Hay varias historias generales de los movimientos obreros de América Latina que abarcan el período anterior a 1930. Entre las más recientes se cuentan Hobart A. Spalding, Jr., *Organized labor in Latin America*, Nueva York, 1977, y Julio Godio, *Historia del movimiento obrero latinoamericano*, 2 vols., Ciudad de México, 1980-1983. El primer volumen de la obra de Godio se ocupa de los

movimientos en Argentina, México y Chile hasta 1918, mientras el segundo trata del comunismo y el nacionalismo en el conjunto de la región entre 1918 y 1930. Robert Paris y Madeleine Rebérioux proporcionan un estudio informativo más breve, «Socialisme et communisme en Amérique latine», en *Histoire générale du socialisme*, ed. de Jacques Droz, París, 1978, vol. IV, pp. 165-255.

La bibliografía más exhaustiva sigue siendo Carlos Rama, *L'Amérique latine: 1492-1936* (Mouvements ouvriers et socialistes, V), París, 1959. Hay una edición alemana posterior: *Die Arbeiterbewegung in Lateinamerika. Chronologie und Bibliographie, 1492-1966*, Bad Homburg, 1967. El lector encontrará material complementario en Kenneth Paul Erickson, Patrick V. Peppe y Hobart A. Spalding, Jr., «Research on the urban working class and organized labor in Argentina, Brazil and Chile: what is left to be done?», *LARR*, 9/2 (1974), pp. 115-142.

La mayor colección de prensa obrera latinoamericana de los primeros tiempos se encuentra en el Instituto Internacional de Historia Social de Amsterdam. El material correspondiente a los países mayores se describe en Eric Gordon, Michael Hall y Hobart A. Spalding, Jr., «A survey of Brazilian and Argentine materials at the International Instituut voor Sociale Geschiedenis in Amsterdam», *LARR*, 8/3 (1973), pp. 27-77, y en Raymond Buve y Cunera Holthuis, «A survey of Mexican materials at the International Instituut voor Sociale Geschiedenis in Amsterdam», *LARR*, 10/1 (1975), pp. 155-168.

Obras sobre temas específicos relativos a América Latina en su conjunto son, entre otras, Carlos M. Rama, ed., *Utopismo socialista, 1830-1893*, Caracas, 1977, que reproduce varios documentos importantes del primer período. Alfredo Gómez intenta hacer un estudio del anarquismo y del anarcosindicalismo a escala continental en su *Anarquismo y anarcosindicalismo en América Latina*, París, 1980. Hay dos tratamientos generales del movimiento comunista y ambos incluyen mucha información sobre el período anterior a 1930: Robert J. Alexander, *Communism in Latin America*, New Brunswick, 1957, y Boris Goldenberg, *Kommunismus in Lateinamerika*, Stuttgart, 1971.

Las corrientes principales del movimiento obrero argentino se encuentran representadas en varias obras informativas, aunque a veces muy partidistas. Diego Abad de Santillán describe el movimiento anarquista en *La FORA, ideología y trayectoria del movimiento obrero revolucionario en la Argentina,* Buenos Aires, 1933 (2.ª ed., 1971). Sebastián Marotta presenta un punto de vista sindicalista en *El movimiento sindical argentino, su génesis y desarrollo*, 2 vols., Buenos Aires, 1960-1961. La historia socialista más influyente es Jacinto Oddone, *El gremialismo proletario argentino,* Buenos Aires, 1949. Sobre los socialistas, véanse también Dardo Cúneo, *Juan B. Justo y las luchas sociales en la Argentina*, Buenos Aires, 1956, y Richard Walter, *The Socialist Party of Argentina, 1890-1930*, Austin, 1977.

La bibliografía más útil ès Leandro Gutiérrez, *Recopilación bibliográfica y de fuentes para el estudio de la historia y la situación actual de la clase obrera argentina*, Instituto Torcuato di Tella, Buenos Aires, 1969. Documentos referentes a diversos aspectos del movimiento obrero se reproducen en Hobart A. Spalding, Jr., ed., *La clase trabajadora argentina. Documentos para su historia, 1890-1912*, Buenos Aires, 1970. Guy Bourdé, *Urbanisation et immigration en Amérique Latine: Buenos Aires (XIXe et XXe siècles)*, París, 1974; James R. Scobie,

Buenos Aires: plaza to suburb, 1870-1910, Nueva Tork, 1974, y José Panettieri, *Los trabajadores en tiempo de la inmigración masiva en Argentina 1870-1910*, Buenos Aires, 1967, incluyen mucha información sobre las condiciones de vida y trabajo. Donna J. Guy analiza el papel de las mujeres en «Women, peonage, and industrialization: Argentina, 1810-1914», *LARR*, 16/3 (1981), pp. 65-89.

Sobre los primeros tiempos del movimiento obrero, véanse José Ratzer, *Los marxistas argentinos del 90*, Córdoba, 1969, y Gonzalo Zaragoza Ruvira, «Anarchisme et mouvement ouvrier en Argentine à la fin du XXe siècle», *Le mouvement social*, 103 (1978), pp. 7-28. Un importante estudio local es Hilda Iparraguirre y Ofelia Pianetto, *La organización de la clase obrera en Córdoba, 1870-1895*, Córdoba, 1968.

Iaacov Oved hace una crónica muy bien documentada del movimiento anarquista a principios del siglo XX en *El anarquismo y el movimiento obrero en Argentina*, Ciudad de México, 1978. Entre las diversas obras de Osvaldo Bayer que tratan de aspectos del anarquismo en Argentina, véanse especialmente *Severino di Giovanni, el idealista de la violencia*, Buenos Aires, 1970, y *Los vengadores de la Patagonia trágica*, 2 vols., Buenos Aires, 1972.

Para el período posterior a 1917, véanse Julio Godio, *La semana trágica de 1919*, Buenos Aires, 1971, Emilio J. Corbière, «La fundación del P.C., 1917-1920», *Todo es historia*, 106 (1976), pp. 7-31, y David Rock, *Politics in Argentina, 1890-1930*, Cambridge, 1975 (hay trad. cast.: *El radicalismo argentino, 1890-1930*, Amorrortu, Buenos Aires, 1977).

Hay varias crónicas generales de los comienzos del movimiento obrero brasileño: Boris Fausto, *Trabalho urbano e conflito social (1890-1920)*, São Paulo, 1976. Francisco Foot Hardman y Victor Leonardi, *História da indústria e do trabalho no Brasil: das origens aos anos vinte*, São Paulo, 1982, y Sheldon Maram, *Anarquistas, imigrantes e o movimento operário brasileiro, 1890-1920*, Río de Janeiro, 1979. La obra de Maram se encuentra también en inglés en sus artículos: «Anarchosyndicalism in Brazil», *Proceedings of the Pacific Coast Council on Latin American Studies*, 4 (1975), pp. 101-116; «Labor and the left in Brazil, 1890-1921: a movement aborted», *HAHR*, 57/2 (1977), pp. 254-272; «The immigrant and the Brazilian labor movement, 1890-1920», en Dauril Alden y Warren Dean, eds., *Essays concerning the socioeconomic history of Brazil and Portuguese India*, Gainesville, 1977; y «Urban labor and social change in the 1920s», *L-BR*, 16/2 (1979), pp. 215-223.

Varias obras anteriores conservan su importancia. Everardo Dias, *História das lutas sociais no Brasil*, São Paulo, 1962 (2.ª ed., 1977), es una combinación de libro de memorias e historia narrativa escrita por un participante en gran número de las luchas del período anterior a 1930. También se encuentra mucha información en los diversos libros de Edgar Rodrigues, en especial *Socialismo e sindicalismo no Brasil*, Río de Janeiro, 1969, y *Nacionalismo e cultura social*, Río de Janeiro, 1972. Azis Simão, *Sindicato e estado: suas relações na formação do proletariado de São Paulo*, São Paulo, 1966, continúa siendo una influyente interpretación sociológica del movimiento obrero de São Paulo.

La bibliografía más extensa es Ronald Chilcote, *Brazil and its radical Left: an annotated bibliography of the Communist movement and the rise of Marxism, 1922-1972*, Millwood, Nueva York, 1980. Hay dos colecciones de docu-

mentos: Paulo Sérgio Pinheiro y Michael M. Hall, eds., *A classe operária no Brasil, 1889-1930*, 2 vols., São Paulo, 1979-1981, y Edgard Carone, ed., *O movimento operário no Brasil, 1877-1944*, São Paulo, 1979. Yara Aun Khoury, *As greves de 1917 em São Paulo e o processo de organização proletária*, São Paulo, 1981, contiene una importante colección de documentos de la huelga general que hubo en São Paulo en 1917.

Sílvia Magnani, *O movimento anarquista em São Paulo (1906-1917)*, São Paulo, 1982, es un estudio bien documentado aunque muy crítico de las primeras corrientes anarquistas y anarcosindicalistas en São Paulo. Francisco Foot Hardman, *Nem pátria nem patrão: vida operária e cultura anarquista no Brasil*, São Paulo, 1983, se concentra en la cultura de la clase obrera. Maria Valéria Junho Pena, *Mulheres e trabalhadoras: presença feminina na constitução do sistema fabril*, Río de Janeiro, 1981, aporta información sobre las trabajadoras en las primeras fases de la industrialización. Véase también Maria Valéria Junho Pena y Elça Mendonça Lima, «Lutas illusórias: a mulher na política operária da Primeira República», en Carmen Barroso, ed., *Mulher, mulheres*, São Paulo, 1983, pp. 17-33. Las divisiones étnicas entre los trabajadores se analizan en Michael M. Hall, «Immigration and the early São Paulo working class», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 12 (1975), pp. 393-407.

La historia del Partido Comunista de Brasil ha sido objeto de mucha atención. John W. F. Dulles, *Anarchists and Communists in Brazil, 1900-1935*, Austin, 1973, es una larga historia narrativa que hace hincapié en los líderes del partido en el decenio de 1920. Muchos de los primeros escritos de Astrogildo Pereira se han reeditado en Michael Zaidan, ed., *Construindo o PCB (1922-24)*, São Paulo, 1980. Edgar Carone, ed., *O PCB (1922-1943)*, São Paulo, 1982, incluye diversos documentos que datan de los primeros años del partido. También han aparecido las memorias de varias figuras importantes del movimiento comunista: Octávio Brandão, *Combates e batalhas*, São Paulo, 1978, Heitor Ferreira Lima, *Caminhos percorridos: memórias de militância*, São Paulo, 1982, y Leôncio Basbaum, *Una vida em seis tempos (memórias)*, São Paulo, 1976, entre otras. La revista *Memória e História* dedicó los números 1 y 2 (1981 y 1982) a la historia de los primeros tiempos del PCB, incluyendo material inédito hasta entonces procedente de los archivos de Astrogildo Pereira. Edgar de Decca, *1930: o silêncio dos vencidos*, São Paulo, 1981, ofrece una importante interpretación del BOC.

La serie cuya edición general está a cargo de Pablo González Casanova, *La clase obrera en la historia de México*, México, 1979-, que constará de 17 volúmenes, aporta un estudio exhaustivo de la historia de la clase trabajadora y el movimiento obrero de México. Más adelante se indican individualmente varios de sus volúmenes. Entre otros estudios valiosos señalaremos Jorge Basurto, *El proletariado industrial en México (1850-1930)*, México, 1975, y Luis Araiza, *Historia del movimiento obrero mexicano*, 4 vols., México, 1964-1965.

El Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero Mexicano (CEHSMO) publica una revista, *Historia Obrera* (1974-), una serie monográfica y una colección de reimpresiones y documentos bajo el título general de «Cuadernos Obreros». El CEHSMO también ha producido una bibliografía, *El movimiento obrero mexicano: bibliografía*, México, 1978. Para referencias complementarias,

véase José Woldenberg, «Características de los estudios sobre la clase y el movimiento obrero en México: 1970-1978», *Memorias del encuentro sobre historia del movimiento obrero*, Puebla, 1980, vol. I, pp. 13-47.

El movimiento anarquista se trata en John M. Hart, *Anarchism and the Mexican working class, 1860-1931*, Austin, 1978. Hay una crónica excelente del movimiento obrero durante los decenios de 1860 y 1870 en Juan Felipe Leal y José Woldenberg, *Del estado liberal a los inicios de la dictadura porfirista* (*La clase obrera en la historia de México*), México, 1980, vol. II. Para el período siguiente, Ciro Cardoso, Francisco González Hermosillo y Salvador Hernández, *De la dictadura porfirista a los tiempos libertarios* (*La clase obrera en la historia de México*), México, 1980, vol. III, proporciona elementos para comprender el porfiriato e incluye un valioso estudio del PLM. David Walker, «Porfirian labor and politics: working class organizations in Mexico City and Porfirio Díaz, 1876-1902», *TA*, 37/3 (1981), pp. 257-289, pone de relieve los aspectos cooptativos en lugar de los coactivos del régimen de Díaz.

El estudio principal de la clase trabajadora y el movimiento obrero al finalizar el período de Díaz es Rodney D. Anderson, *Outcasts in their own land: Mexican industrial workers, 1906-1911*, DeKalb, 1976. Anderson es bastante escéptico en lo que se refiere a la influencia del PLM entre los trabajadores mexicanos. Para otra opinión, véase James D. Cockcroft, *Intellectual precursors of the Mexican Revolution, 1900-1913*, Austin, 1968. Armando Bartra ha reeditado una selección de escritos del periódico del PLM en *Regeneración, 1900-1918: la corriente más radical de la revolución mexicana de 1910 a través de su periódico de combate*, México, 1977. De Ricardo Flores Magón puede consultarse la antología *Epistolario y textos*, México.

Un estudio especialmente valioso del movimiento obrero durante el período revolucionario y los años veinte es Barry Carr, *El movimiento obrero y la política en México, 1910-1929*, 2 vols., México, 1976 (2.ª ed. en 1 vol., 1981). Véanse también Ramón E. Ruiz, *Labor and the ambivalent revolutionaries: Mexico, 1911-1923*, Baltimore, 1976, y Pablo González Casanova, *En el primer gobierno constitucional (1917-1920)*, en *La clase obrera en la historia de México*, México, 1980, vol. VI, y A. Knight, «The working class and the Mexican Revolution, 1900-20», *JLAS*, 16/1 (1984), pp. 51-72.

Marjorie Ruth Clark, *Organized labor in Mexico*, Chapel Hill, 1934, sigue siendo un influyente estudio del decenio de 1920. Para el anarcosindicalismo en este período, véanse Guillermina Baena Paz, «La Confederación General de Trabajadores», *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 83 (1976), y José Rivera Castro, «Le syndicalisme officiel et le syndicalisme révolutionnaire au Mexique dans les années 1920», *Le Mouvement social*, 103 (1978), pp. 31-52. Útiles en relación con el Partido Comunista son Manuel Márquez Fuentes y Octavio Rodríguez Araujo, *El Partido Comunista Mexicano (en el período de la Internacional Comunista: 1919-1943)*, México, 1973, y Barry Carr, «Marxism and anarchism in the formation of the Mexican communist party, 1910-1919», *HAHR*, 63/2 (1983), pp. 277-305.

La CROM ha recibido atención crítica en Favio Barbosa Cano, *La CROM: de Luis N. Morones a Antonio J. Hernández*, Puebla, 1980, y Rocío Guadarrama, *Los sindicatos y la política en México: la CROM, 1918-1929*, México, 1981.

Véase también Arnaldo Córdoba, *En una época de crisis*, en *La clase obrera en la historia de México*, México, 1980, vol. IX, para una crónica de la decadencia de la CROM y la subsiguiente lucha por cooptar y controlar a los trabajadores.

Entre las obras que se ocupan de períodos extensos de la historia del movimiento obrero chileno, cabe citar Hernán Ramírez Necochea, *Historia del movimiento obrero en Chile, siglo XIX*, Santiago, 1956; Jorge I. Barría Serón, *Los movimientos sociales de Chile desde 1910 hasta 1926*, Santiago, 1960; del mismo autor, *Breve historia del sindicalismo chileno*, Santiago, 1967; y Luis Vitale, *Génesis y evolución del movimiento obrero chileno hasta el Frente Popular*, Caracas, 1979.

Peter De Shazo, *Urban workers and labor unions in Chile, 1902-1927*, Madison, 1983, es un estudio importante que brinda mucha información sobre el anarcosindicalismo. Véase también su artículo «The Valparaíso maritime strike of 1903 and the development of a revolutionary labor movement in Chile», *JLAS* 11/1 (1979), pp. 145-168. Para el trasfondo de luchas laborales en el norte, véase Michael Monteón, *Chile in the nitrate era: the evolution of economic dependence, 1880-1930*, Madison, 1982.

La compleja figura de Recabarren se trata en Julio César Jobet, *Recabarren: los orígenes del movimiento obrero y del socialismo chileno*, Santiago, 1963. Véase también Julio César Jobet, Jorge I. Barría Serón y Luis Vitale, eds., *Luis Emilio Recabarren: obras escogidas*, Santiago, 1965. Sobre el Partido Comunista, véanse Hernán Ramírez Necochea, *Origen y formación del Partido Comunista de Chile*, Santiago, 1965, y las memorias de su líder, Elías Lafertte, *Vida de un comunista*, Santiago, 1956. James O. Morris, *Elites, intellectuals and consensus: a study of the social question and industrial relations system in Chile*, Ithaca, 1966, trata de los orígenes de las leyes laborales de los años veinte.

Entre las obras valiosas que se ocupan del movimiento obrero peruano cabe citar Denis Sulmont, *El movimiento obrero en el Perú, 1900-1956*, Lima, 1975; Peter Blanchard, *The origins of the Peruvian labor movement, 1883-1919*, Pittsburgh, 1982; Piedad Pareja Pflucker, *Anarquismo y sindicalismo en el Perú (1904-1929)*, Lima, 1978, y Wilfredo Kapsoli, *Las luchas obreras en el Perú, 1900-1919*, Lima, 1976.

Para Uruguay, véanse Francisco R. Pintos, *Historia del movimiento obrero del Uruguay*, Montevideo, 1960, y Héctor Rodríguez, *Nuestros sindicatos (1865-1965)*, Montevideo, 1965. Sobre Paraguay, existe Francisco Gaona, *Introducción a la historia gremial y social del Paraguay*, Asunción y Buenos Aires, 1967. La obra más útil relativa a Bolivia es Guillermo Lora, *Historia del movimiento obrero boliviano, 1848-1971*. Los acontecimientos de Colombia se tratan en Miguel Urrutia, *The development of the Colombian labor movement*, New Haven, 1969. Para Venezuela, véase Julio Godio, *El movimiento obrero venezolano, 1850-1944*, Caracas, 1980.

Entre las obras que se ocupan de la región del Caribe, véanse especialmente Evelio Tellería Toca, *Los congresos obreros en Cuba*, La Habana, 1973, y la obra preparada por el Instituto de Historia del Movimiento Comunista y la Revolución Socialista de Cuba, *El movimiento obrero cubano: documentos y artículos*, 2 vols., La Habana, 1975 (vol. I, 1865-1925; vol. II, 1925-1935). Sobre Puerto Rico, tenemos Ángel Quintero Rivera, *Workers' struggle in Puerto Rico:*

a documentary history, Nueva York, 1976, y Yamila Azize, *Luchas de la mujer en Puerto Rico, 1898-1919*, San Juan, 1979. Para Guayana, véase Walter Rodney, *A history of the Guayanese working people, 1881-1905*, Baltimore, 1981, y Ashton Chase, *A history of trade unionism in Guyana, 1900-1961*, Georgetown, 1964.

Hay información acerca de los acontecimientos en América Central antes de 1930 en las obras siguientes: Luis Navas, *El movimiento obrero en Panamá (1880-1914)*, San José, 1979; Mario Posas, *Luchas del movimiento obrero en Honduras*, San José, 1981; Rafael Menjívar, *Formación y lucha del proletariado industrial salvadoreño*, San Salvador, 1979, y Arístides Augusto Larín, «Historia del movimiento sindical de El Salvador», *La Universidad*, 4 (1971), pp. 136-179.

ÍNDICE ALFABÉTICO

ÍNDICE DE MAPAS

ÍNDICE DE CUADROS

Capítulo 2

Capítulo 4

Capítulo 7

ÍNDICE